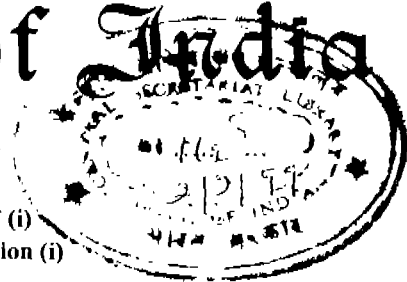




भारत का राजपत्र The Gazette of India

असाधारण
EXTRAORDINARY

भाग II—खण्ड 3—उप-खण्ड (i)
PART II—Section 3—Sub-section (i)



प्राधिकार से प्रकाशित
PUBLISHED BY AUTHORITY

सं० 376]
No. 376]

नई दिल्ली, शुक्रवार, सितम्बर 25, 1998/आश्विन 3, 1920
NEW DELHI, FRIDAY, SEPTEMBER 25, 1998/ASVINA 3, 1920

महानिदेशक (रक्षोपाय) का कार्यालय

अधिसूचना

नई दिल्ली, 11 सितम्बर, 1998

विषय : भारत में प्रोपीलिन ग्लाइकोल के आयात से संबंधित रक्षोपाय जाँच

सा. का. आ. 591 (अ).—कस्टम टैरिफ अधिनियम, 1975 और टैरिफ (रक्षोपाय शुल्क की पहचान और निर्धारण) नियम, 1997 से संबंधित।

(1) प्रक्रिया

(I) भारत में प्रोपीलिन ग्लाइकोल (जिसे इसमें आगे पी.जी. कहा गया है) के आयात से संबंधित रक्षोपाय जाँच आरम्भ करने का नोटिस 26-2-1998 को जारी किया गया था और 3-3-1998 को भारत के राजपत्र असाधारण में प्रकाशित किया गया था। इस नोटिस को एक प्रति उन सभी ज्ञात इच्छुक पक्षों को प्रेषित की गई थी, जो निम्नलिखित हैं :—

घरेलू उत्पादक

1. मनाली पेट्रोकेमिकल्स लि० (एम पी एल,) चेन्नई।
2. स्पिक आर्गेनिक्स लि० (एस ओ आर एल,) चेन्नई।

आयातक

1. अंतरिक्ष फार्मा कैमिकल्स, मुम्बई
2. एलेम्बिक कैमिकल्स, बड़ौदा
3. बायो इंड लैबोरेटरीज प्रा० लि०, त्रिसूर
4. आई पी सी ए हेल्थ प्रोडक्ट्स प्रा० लि०, चेन्नई
5. ल्यूपिन लैबोरेटरीज, औरंगाबाद
6. एशियन पेन्ट्स इंडिया लि० मुम्बई
7. एशियन कैमिकल, वक्स, मुम्बई
8. अपैक्स प्लास्टिक्स प्रा० लि०, भिवाड़ी, राजस्थान
9. बेकेलाइट हाइलन लि०, हैदराबाद

10. कैमिदय मैनुफैक्चरिंग कंपनी प्रा० लि०, रानीपेट
11. जी. टी. सी. इंडस्ट्रीज, मुम्बई
12. गुडलास नैरोलैक, अहमदाबाद
13. ज्वेल पोलीमर्स प्रा० लि०, फालघर
14. रीवैक्स प्लास्टीसाइजर प्रा० लि०, भिवाड़ी, राजस्थान
15. स्यान ब्यूटीज प्रा० लि०, मुम्बई
16. यूनीबांड रेजिन्स प्रा० लि०, बलासाड़
17. यूनीसेट पालीमर्स, बलासाड़
18. लक्ष्मी कैमिकल्स, चेन्नई
19. क्वेस्ट इन्टरनेशनल लि०, मुम्बई
20. सी. जे. शाह, मुम्बई
21. ईस्टर्न आर्गेनिक्स, मुम्बई
22. गोबिन्द राम छैलाराम एंड कंपनी, मुम्बई
23. आरती ड्रग्स, मुम्बई
24. जे. किरोट एंड ब्रदर्स, मुम्बई
25. कोंटिलाल भणिलाल एंड कंपनी, मुम्बई
26. के. उत्तम लाल एंड कंपनी, मुम्बई

निर्यातक

1. शैल कैमिकल्स, सिंगापुर
2. डाव कैमिकल पैसीफिक लि०, हांगकांग
3. आर्को कैमिकल्स (सिंगापुर) प्रा० लि०, सिंगापुर
4. असही डेन्का कॉरपो के. के., जापान
5. हेम ए जी. हम्बर्ग, जर्मनी
6. असही ग्लास कम्पनी लि०, सिंगापुर
7. योकोग लि०, सियोल, दक्षिण कोरिया
8. ए आर सी ओ कैमिकल्स, यू एस ए

(II) इस नोटिस की एक प्रति निर्यातक देशों की सरकारों को भी नई दिल्ली स्थित उनके उच्चायोगों/दूतावासों के माध्यम से प्रेषित की गई थी।

(III) उसी दिन सभी ज्ञात घरेलू उत्पादकों और आयातकों को प्रश्नावली भी प्रेषित की गई थी।

(IV) सभी पक्षों से अनुरोध किया गया था कि वे अपने उत्तर दिनांक 13-4-1998 तक प्रस्तुत कर दें। निम्नलिखित पक्षों ने अपने उत्तर प्रस्तुत करने के लिए समय बढ़ाने का अनुरोध किया था :—

1. बैकेलाइट हाइलम लि०, हैदराबाद
2. डाव कैमिकल पैसीफिक लि०, हांगकांग
3. शैल कैमिकल्स, सिंगापुर

उनके अनुरोध और सांविधिक समयावधि के अन्दर जांच पूरी करने की आवश्यकता को ध्यान में रखते हुए 24-4-1998 तक समय बढ़ाया गया था और संबंधित पक्षों को तदनुसार सूचित कर दिया गया था।

(V) निम्नलिखित पक्षों से दिनांक 26-2-1998 के नोटिस और प्रश्नावली के उत्तर प्राप्त हुए थे :—

घरेलू उत्पादक

1. मनाली पैट्रोकेमिकल्स लि० (एम पी एल), चेन्नई
2. स्पिक आर्गेनिक्स लि० (एस ओ आर एल), चेन्नई

आयातक

1. सी. जे. शाह एंड कंपनी, मुम्बई
2. यूनीसेट पालीमर्स एंड रेजिन्स प्रा० लि०, मुम्बई

3. यूनीबांड रेजिन्स प्रा० लि०, मुम्बई
4. यूनिक रेजिन्स एंड कैमिकल्स प्रा० लि०, मुम्बई
5. केलैक्स कैमिकल्स, पालघर
6. पॉलीब्लैड पालीमर्स प्रा० लि०, मुम्बई
7. ज्यैल पॉलीमर्स प्रा० लि०, मुम्बई

क्रम सं० 4 से 7 पर उल्लिखित पक्षों ने आवेदन नहीं दिए थे। चूंकि उनसे उत्तर प्राप्त हुए हैं इसलिए उन्हें इच्छुक पक्षों के तौर पर शामिल कर दिया गया है।

निर्यातक

1. शैल कंपनीज, सिंगापुर
 2. डाव कैमिकल पैसीफिक (सिंगापुर) प्रा० लि०, सिंगापुर
- (VI) जांच के लिए आवश्यक समझी गई सूचना का सत्यापन किया गया और इस आशय से अधिकारियों के एक दल ने मै० मनाली पैट्रोकेमिकल्स लि० (एम पी एल), चेन्नई और मै० स्पिक आर्गेनिक्स लि० (एस ओ आर एल), चेन्नई के परिसरों का दौरा किया गया था। जांच के परिणाम से संबंधित पक्षों को अवगत करा दिया गया था।
- (VII) दिनांक 7.8.1998 को सभी इच्छुक पक्षों की सार्वजनिक सूचनाई की गई। इसके लिए 6.7.1998 को सूचना भेजी गई थी।

(II) घरेलू उद्योग के विचार

प्रोपीलिन ग्लाइकोल (पी जी) के घरेलू उत्पादकों ने निम्नलिखित मुद्दे उठाए हैं :—

1. एम पी एल और एस ओ आर एल क्रमशः आई एस ओ 9001 और 9002 प्रत्यापित कर्पानयाँ हैं तथा इनके पास विज्ञान और प्रौद्योगिकी मंत्रालय के तहत वैज्ञानिक एवं औद्योगिक अनुसंधान विभाग द्वारा मान्यता प्राप्त गुणता नियंत्रण प्रयोगशाला है। इनके पास पी पी एम स्तर पर भी अशुद्धियों का पता लगाने की योग्यता है।

2. इनके उत्पाद इस श्रेणी के लिए निर्धारित अंतर्राष्ट्रीय मानकों को पूरा करते हैं। यह उत्पाद अद्वितीय हैं और आई पी, बी पी, एवं यू एस पी के तहत यथानिर्दिष्ट अनेक मानदंडों को पूरा करते हैं।

3. वे अपने उपभोक्ताओं से श्रृंखला और सेवाओं के बारे में उनके अनुभव के संबंध में नियमित रूप से फीड-बैक एकत्र करते हैं।

4. बहुराष्ट्रीय और छोटे उपभोक्ताओं ने भी उनके उत्पाद की गुणता और प्रदत्त सेवाओं की प्रशंसा की है।

5. कच्चे माल की अधिक लागत के कारण बड़े आयात, सीमा शुल्क के निम्न स्तर, बहु राष्ट्रीय कंपनियों द्वारा दिए गए कम ब्याज के ऋण तथा स्वदेशी उत्पादों पर विक्रीकर और चुंगी के कारण हानि हुई।

6. उन्होंने अन्तर्राष्ट्रीय उत्पादकों और उनके उत्पाद एजेंटों/डिलरों द्वारा प्रस्तावित शर्तों को पूरा करने के लिए अक्सर मूल्य समायोजित किए।

7. एम पी एल संयंत्रों की स्थापना आटोकैम की प्रौद्योगिकी सहित की गई है और इंजिनियर्स इंडिया लि० (ई आई एल) द्वारा विस्तृत इंजिनियरी की गई थी। एस ओ आर एल की स्थापना इनीकैम की प्रौद्योगिकी से की गई है और उसकी विस्तृत इंजीनियरी उडे, इंडिया द्वारा की गई थी। पी जी प्रौद्योगिकी के लिए वर्ष 1998 में करार किया गया था तथा ऊष्मा अंतरण और द्रवमान अंतरण की आधुनिक तकनीक से उसे उन्नत बनाया गया तथा अधिकांश आधुनिक संयंत्रों में संरक्षित पैकिंग, जंगरोधी इस्पात नलिका-संरचना और पाइपिंग कार्य तथा स्वचालित नियंत्रण प्रणाली शामिल की गई।

8. ये संयंत्र वर्ष 1990 में चालू किए गए थे और उसके तत्काल बाद गारंटी परीक्षण चक्र पूरे किए गए। वर्ष 1989-90 में जब इन संयंत्रों का निर्माण किया गया था उस समय इनकी उत्पादन क्षमता क्रमशः 7800 और 7500 एम टी पी ए थी। वर्ष 1988 के डिजाइन दस्तावेज संदर्भ के लिए प्रस्तुत हैं। एम पी एल संयंत्र ने गारंटी चक्र के दौरान 8000 एम टी पी ए और एस ओ आर एल ने 7500 एम टी पी ए की उत्पादन क्षमता दर्ज की। एस ओ आर एल के डिस्टिलेशन कालमों की पैकिंग को उन्नत बना कर और एम पी एल में एक और डिस्टिलेशन कालम की स्थापना करके संयंत्रों की क्षमता और बढ़ाई जा सकती है। विस्तृत अध्ययन पहले ही पूरे कर लिए गए हैं तथा प्रत्येक कंपनी में मामूली निवेश करके और उत्पादन के लिए पहले से ही उपलब्ध किसी अवसरचना का विस्तार किए बगैर क्षमता को बढ़ाकर लगभग 10000 एम टी पी ए किया जा सकता है। इस समय एम पी एल और एस ओ आर एल की पी जी उत्पादन की क्षमता क्रमशः 7815 एम टी और 7500 एम टी है।

9. डिजाइन के अनुसार और गारंटी निष्पादन परीक्षण में यथा सत्यापित पी ओ संयंत्र की क्षमता प्रत्येक 15000 एम टी पी ए है। बोयलर, नाइट्रोजन, क्लिंग टायर, कच्चा और तैयार उत्पाद भंडारण, अपशिष्ट जल शोधन संयंत्र जैसे सहायक उपयोगी संयंत्रों और वहिःस्राव को समुद्र में 6 से 7 कि. मी. दूर फेंकने के लिए मंहगी लंबी-लंबी पाइपलाइन की क्षमता काफी अधिक है और क्षमता में वृद्धियों को आसानी से सहन कर सकती है। पी ओ संयंत्र का क्षमता उपयोग मात्र 8900-10000 एम टी पी ए है और यदि पर्याप्त आवश्यक बाजार उपलब्ध हो तो उत्पादन को आसानी से बढ़ाकर 15000 एम टी पी ए किया जा सकता है। अल्प समय में और मामूली निवेश से इसमें और भी वृद्धि की जा सकती है और यदि कंपनी के लिए इस अवसर का उपयोग उच्चतर संयंत्र भार कारकों पर संयंत्र के संचालन और देश की मांग को पूरा करने के लिए किया जाता है तो इससे उत्पाद अनुपात के लिए आकर्षक निवेश भी मिलेगा।

10. इनके संयंत्र 100 प्रतिशत गुणता वाले गंध मुक्त उत्पादों का उत्पादन कर रहे हैं जो फार्माकोपिया में निर्धारित विनिर्देशों को पूरा करेंगे। भारतीय औषधि नियंत्रण अधिनियम के अनुसार आई पी के तहत वर्गीकृत और उत्पादन रिकार्डों में प्रलेखित उत्पाद संबंधित राज्य सरकारों के औषधि नियंत्रकों द्वारा जारी किए गए औषधि लाइसेंस के साथ ही डीलरों और वास्तविक उपभोक्ताओं को बेचा जा सकता है। औषधि और प्रसाधन समग्री अधिनियम 1940 के तहत "आई पी" ग्रेड के उत्पादों की बिक्री एक लाइसेंस धारक द्वारा दूसरे लाइसेंस धारक को की जा सकती है। अतः उपभोक्ताओं की आवश्यकता पूर्ति के लिए जो आई पी ग्रेड के अनुरूप उत्पाद चाहता है जो बड़ी मात्रा में औषधि निर्माण में प्रयुक्त नहीं होता है, फूड फ्लेवर ग्रेड (एफ एफ जी) नामक नए ग्रेड का सृजन किया जाना था। यह उत्पाद आई पी उत्पाद जैसा ही है किन्तु औषधि नियंत्रक द्वारा आई पी ग्रेड के तौर पर वर्गीकृत और घोषित नहीं है। एफ एफ जी ग्रेड के तौर पर इसे अलग पैक किया जाता है यद्यपि इसके लिए आई पी ग्रेड की भांति सभी सामान्य सावधानियां बरती जाती हैं। इसकी बिक्री उपभोक्ताओं को की जा सकती है जो इसका उपयोग फ्लेवर, सुगन्ध और प्रसाधन सामग्री उद्योग में करते हैं। रेजिन्स के विनिर्माताओं के लिए इसका औद्योगिक ग्रेड, नान-एपीकोटिड ड्रमों में पैक किया जाता है।

11. इन्होंने आस्ट्रेलिया, न्यूजीलैंड, सिंगापुर, नेपाल और मध्यपूर्वी देशों को पी.जी. का निर्यात किया है/कर रहे हैं तथा ईरान ड्रग डायरेक्टोरेट द्वारा भी इन्हें योग्य पाया गया है।

12. इस उत्पाद के अंतर्राष्ट्रीय उत्पादकों को एफ एफ जी ग्रेड रखने की आवश्यकता नहीं है क्योंकि वे भारतीय औषधि नियंत्रक द्वारा अनुशासित नहीं है और इसलिए वे भारत में किसी उपभोक्ता को अपने यू एस पी ग्रेड की बिक्री के लिए स्वतंत्र हैं।

13. वर्ष 1994-95 में 11300 एम टी की सर्वाधिक बिक्री के पश्चात बाद के वर्षों में बिक्री की मात्रा में कमी आई है और अभी-अभी समाप्त वित्त वर्ष में भी कोई सुधर (10894 एम टी) नहीं हुआ है। जिस दर से मूल्यों में कमी आ रही है, विशेषतः औद्योगिक ग्रेड में, उन्हें उनके न्यूनतम स्तर पर ला सकता है। आई पी/एफ एफ जी ग्रेड की औसत बिक्री 600 एम टी/माह से कम होकर, औसतन 500 एम टी/माह हो गई है तथा औद्योगिक ग्रेड के मामले में यह मात्रा औसतन 400 एम टी/माह से कम होकर इस समय लगभग 200 एम टी/माह रह गयी है। सम्पूर्ण बाजार में समान रूप से और निरन्तर गिरावट आई है और सितम्बर, 97 से इसका प्रभाव और अधिक स्पष्ट है। अप्रैल, 1997 से प्रारम्भ वित्त वर्ष के शुरू से ही मूल्यों में निरन्तर कमी करनी पड़ी और सितम्बर, 97 से 3 माह के लिए यह न्यूनतम स्तर पर पहुंच गई। भारतीय रुपए के अवमूल्यन से जो कुछ राहत मिली थी, मूल्यों में और गिरावट से वह पहले ही समाप्त हो चुकी है। महाराष्ट्र बिक्री कर का 2 प्रतिशत का निम्न स्तर और डी ई पी बी पास-बुकों के अंतर्गत आयात और व्यापारियों द्वारा आयात पर अभी हाल के बजट में लगाई गई 4 प्रतिशत ए सी डी उचित नहीं है और इससे कीमतें तेजी से गिर रही हैं।

14. एस पी आई सी ग्रुप द्वारा यू बी पी पी एल के अधिग्रहण के पश्चात इन कंपनियों का प्रबंध एक साझा प्रबंधन दल द्वारा किया जाता है तथा एक पारदर्शीनीति रखी गई है और जहां आवश्यक है, उत्पाद के सीधे विण्णन का सहारा लिया गया है। बहुत से बहुराष्ट्रीय उपभोक्ताओं ने कंपनी की सेवाओं का सम्मान और सराहना की है और आई एस ओ 9001 प्रक्रियाओं में यथानिर्दिष्ट "फीड-बैक", जिन्हें निदेशालय में भी प्रस्तुत किया गया है, कंपनी की प्रतिष्ठा का स्वयं बयानी करते हैं।

15. उन्होंने पारदर्शी कीमत निर्धारण नीति बनाई है और उत्पादों की कीमतों की जानकारी बाजार में सभी उपभोक्ताओं को होती है तथा कम्पनी से बड़ी मात्रा में उत्पाद उठाने के लिए कोई विशेष छूट नहीं दी जाती है एवं सभी उपभोक्ताओं को कमोवेश एक समान माना जाता है। उन्होंने बाजार में कभी किसी जोड़तोड़ का सहारा नहीं लिया या पक्षपात किया।

16. गत 7-8 वर्षों से किए गए विभिन्न प्रयासों के बावजूद स्वदेशी उद्योग को नुकसान पहुंच रहा है। यू एस ए का बाजार शेयर 19 प्रतिशत था जो धीरे-धीरे बढ़कर 25 प्रतिशत, 53 प्रतिशत, और 70 प्रतिशत हो गया, मात्रा 1994-95 में 52 एम टी थी जो बढ़कर वर्तमान में 742 एम टी हो गई। नवम्बर, 96 से आरम्भ होकर अप्रैल, 97 तक उत्पादन की लागत में वृद्धि से भारी क्षति हुई और उन्हें भारी नकद हानि उठानी पड़ी थी।

17. उत्कृष्ट तकनोलाजी, विश्व में किसी भी मध्यम अथवा बड़े पैमाने के संयंत्र से तुलनीय उत्कृष्ट विशिष्ट खपत-मान दण्ड के होते हुए भी एम पी एल और एस ओ आर एल प्रतिस्पर्धा में आगे इस कारण न आ सका कि उनकी कच्चे माल की लागत बढ़ गई थी और पूंजीगत खर्च पर और आगे उसकी खर्च करने की सामर्थ्य नहीं थी क्योंकि वर्तमान क्षमता का भी पूरा-पूरा उपयोग नहीं हुआ। एम पी एल ने प्रोपीलीन की सप्लाई के लिए एम आर एल के साथ 10 वर्षों का दीर्घकालिक करार किया है। उन्होंने संदर्भ के लिए करार की एक प्रति प्रस्तुति की है। भारत सरकार सितम्बर, 93 से एल पी जी की कीमत माहवार तय करती है और चूंकि कीमतों में अंतर होता है इसलिए प्रोपीलीन की कीमत में भी माहवार अंतर होता है। प्रोपीलीन और एल पी जी की अंतर्राष्ट्रीय कीमत के सांख्यिकीय आंकड़ों से स्पष्ट पता चलता है कि वे अंतः संबंधित हैं और एम आर एल प्रोपीलीन की कीमत, प्रोपीलीन की अंतर्राष्ट्रीय कीमत के पैटर्न पर होगी।

18. एम आर एल में 1993 में आग लगने की दुर्घटना ने उन्हें कुड़डालूर-पत्तन पर प्रोपीलीन आयतन टर्मिनल की व्यवस्था करने पर विवश होना पड़ा। चेन्नै, मुम्बई और तूतीकोरिन महापत्तनों पर प्रोपीलीन आयात करने की सुविधा नहीं थी और वे ऐसी सुविधा सृजित करने में इच्छुक भी नहीं थे क्योंकि इससे भीड़ बढ़ जाती है और पत्तन क्षेत्र के अंदर जगह की भी इतनी कमी थी कि खतरनाक कार्गो के शिपमेंट को संभाला नहीं जा सकता था। अतः जब तक इन्नोर सेटलाइट टर्मिनल नहीं बन जाता, जहां पर कि स्वतंत्र रासायनिक टर्मिनल स्थापित किया जा रहा है, उन्होंने कुड़डालूर में भण्डारण टर्मिनल को उन्नत बनाने का निर्णय किया है। उनके पास अब 1000 एम टी भण्डारण है और उनके सभी यूनिटों के संयुक्त भण्डारण और सड़क टैंकर से अन्य 500 एम टी बनता है जिसके फलस्वरूप वे आसानी से प्रोपीलीन की 1500 एम टी हैंडल कर सकते हैं। एम आर एल कंपनी की आवश्यकता की 70 प्रतिशत की आपूर्ति आसानी से कर देती है और शेष 30 प्रतिशत का आयात किया जाता है। तकनीकी समस्याओं के कारण जब भी एम आर एल बंद

होती है तो मूल्य स्तर बनाए रखने और उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए कच्चे माल की उपलब्धता के संदर्भ में इसके फलस्वरूप प्रचालन में स्थायित्व आता है।

19. कुड़डालूर टर्मिनल के माध्यम से प्रोपीलीन की आगम लागत हैंडलिंग विधि के कारण मोटे तौर पर 3 रु. प्रति कि.ग्रा. अधिक है तथा उन्होंने अंतर को भरने और लागत कम करने के लिए एस बी एम सुविधा के साथ इस व्यवस्था को और उन्नत बनाने का निर्णय लिया है। अतिरिक्त भंडारण के साथ यह कार्य अगले दो वर्षों में किया जा सकता है ताकि 2000-2500 एम टी आकार के विशाल शिपमेंट प्राप्त किए जा सकें जिससे भाड़ा लागत कम हो तथा कुड़डालूर और कुड़डालूर में प्रस्तावित पेन्नार रिफाइनरीज से अंतर्राष्ट्रीय मूल्य पर प्रोपीलीन प्राप्त होगा। मै. पेन्नार रिफाइनरीज का भी एक जैटी के निर्माण का प्रस्ताव है जहां पोत आ सकें और एल पी जी एवं प्रोपीलीन सहित तरल कार्गो उतार सकें। इससे कुड़डालूर में अपनी सुविधाओं के एकीकरण/विस्तार की संभावना बढ़ी है। कच्चे माल की ऊंची कीमत के कारण उत्पादन की ऊंची लागत की उनकी वर्तमान समस्या का पूर्ण समाधान किया जाएगा तथा बाजार की निरन्तर उपलब्धता से जिससे संयंत्र की क्षमता का अधिक उपयोग हो सकेगा, उत्पादन की लागत और कम होगी तथा इससे वे अनुकूल पूंजी कारोबार अनुपात के उपयोग के लिए संयंत्र का विस्तार भी कर सकेंगे।

20. पी ओ एस एम रूट और पी ओ टी बी ए रूट में निवेश की अधिक लागत के कारण एम पी एल और एस ओ आर एल द्वारा अपनाई गई प्रौद्योगिकी मध्यम क्षमताओं के लिए आदर्शतः उपयुक्त है तथा कच्चे माल का अनुकूल मूल्य और क्षमताओं के पूर्ण उपयोग से वे अंतर्राष्ट्रीय प्रतिस्पर्द्धा का सफलतापूर्वक मुकाबला कर सकेंगे। एम पी एल के साथ टेकनिप ने एम पी एल को माडल रखते हुए चीन, थाईलैंड और ताईवान में संयंत्रों के निर्माण का प्रस्ताव किया है। चीनी संयंत्र में एस ओ आर एल की डिजाइन पर आधारित पोलिअल संयंत्र भी शामिल होगा।

21. उन्होंने अभी हाल में समाप्त प्रचालन वर्ष 1997-98 के तुलन-पत्र के आधार पर उत्पादन लागत तथा अभी समाप्त वित्त वर्ष के संपरीक्षित तुलन-पत्र पर आधारित अद्यतन उत्पादन लागत के आंकड़े प्रस्तुत किए हैं। पूर्व गोपनीय प्रलेखन के भाग के तौर पर उत्पादन लागत 31-07-97 के अनुसार थी। इससे यदि उत्पादों के "आफ टेक" में किसी प्रकार की मौसमी बढ़-चढ़ के कारण किसी प्रकार की गलती को दूर किया जा सकेगा।

22. दोनों कंपनियों में भिन्न-भिन्न इक्विटी स्तर और इस कारण शेयर धारकों के हित से हुए लाभ से दोनों कंपनियों में रक्षोपाय शुल्क का स्तर भिन्न-भिन्न होगा। तथापि, उन्होंने निदेशालय से अनुरोध किया है कि भार-औसत रक्षोपाय शुल्क की संस्तुति की जाए जिससे प्रचालन और आसान होगा।

23. रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण से उनके लिए पर्याप्त बाजार सुनिश्चित करने की संभावना है जिससे वे संयंत्र को उच्च क्षमता उपयोग के स्तर पर चला सकेंगे। इससे संयंत्र को निबंध रूप से चलाने के लिए पर्याप्त अवसर भी मिलेगा ताकि उत्पादन में वृद्धि हो सके और कुड़डालूर में उतराई व्यवस्था भी पूरी हो सके तथा एम आर एल द्वारा आपूर्ति की गई मात्रा के अलावा प्रोपीलीन की आपूर्ति के लिए दीर्घकालीन करार भी किया जा सके।

(3) आयातकों के विचार

पी जी के प्रयोक्ताओं/आयातकों ने निम्नलिखित मुद्दे उठाए हैं :—

(क) सी.जे. शाह एंड कंपनी

1. एक ही समूह के स्वामित्व के आवेदकों का बाजार के 85 प्रतिशत हिस्से पर नियंत्रण है। उन्होंने यह आवेदन प्रतिस्पर्द्धा रोकने के गलत उद्देश्य से और बाजार में अपने एकाधिकारवाद की स्थिति को बनाए रखने के उद्देश्य से किया है।
2. घरेलू प्रयोक्ता आयातित पी जी के उपयोग को तरजीह देते हैं, भले ही उनकी कीमतें ऊंची हों, क्योंकि उनकी गुणवत्ता उच्च होती है और सुपुर्दगी और बिक्री के बाद सेवा की विश्वसनीयता होती है।
3. स्थानीय उत्पादन तेजी से बढ़ रही मांग को पूरा करने में असमर्थ रहते हैं क्योंकि उनके पास अपर्याप्त उत्पादन होता है।
4. आवेदकों ने वर्द्धित आयात के कारण घरेलू उद्योग को गंभीर क्षति दिखाने का कोई मामला नहीं दर्शाया है।
5. रक्षोपाय शुल्क की वसूली के मामले में घरेलू उत्पादकों को इसकी लिखित वचनबद्धता देनी चाहिए कि वे पी जी की कीमतों में वृद्धि नहीं करेंगे उपभोक्ताओं पर विपरीत प्रभाव न पड़े।

(ख) (i) यूनिसेट पालीमर एंड रंजिन प्रा० लि०

(ii) यूनिफ रेजिन्स एंड कैमिकल्स प्रा० लि० और

(iii) यूनिबांड रेजिन्स प्रा० लि०

- (1) एक ही स्थानीय आपूर्तिकर्ता के कारण उचित मूल्य पर उपलब्धता सुनिश्चित नहीं है।
- (2) विदेशी आपूर्तिकर्ता उन्हें तकनीकी सेवाएँ और फार्मूला प्रदान कर रहे थे तथा उनके स्वास्थ्य, सुरक्षा और पर्यावरण संबंधी कार्य को अद्यतन बनाने में भी सहायता कर रहे थे।
- (3) एम पी एल/एस ओ आर एल संयंत्रों की क्षमता बढ़ाई नहीं जा सकती थी। विश्व के लघुतम संयंत्र की क्षमता 70000 एम टी थी।
- (4) एम पी एल/एस ओ आर एल द्वारा प्रोपीलीन का खरीद मूल्य अंतर्राष्ट्रीय स्तर की तुलना में अधिक भी था।

(ग) पॉली ब्लैंड पालीमर प्रा० लि०

- (1) घरेलू बाजार में स्पष्ट एकाधिकार की स्थिति से उनके उत्पाद संकट में पड़ जाएंगे।

- (2) चूंकि विदेशी आपूर्तिकर्ताओं की अनुपस्थिति में स्थानीय विनिर्माताओं द्वारा पेश किए गए मूल्य अंतर्राष्ट्रीय बाजार में जारी मूल्य की तुलना में काफी अधिक हैं, उनकी उत्पाद लागत बढ़ेगी जिसके फलस्वरूप अंत्य उत्पाद अर्थात् अनसेचुरेटिड पॉलिस्टर रेजिन (यू पी आर) का आयात करना होगा।

(घ) **ज्वेल पालीमर प्रा० लि०**

- (1) विदेशी आपूर्तिकर्ता बेहतर और प्रतिस्पर्धात्मक मूल्यों और व्यावसाय शर्तों की पेशकश कर रहे थे जिससे वे अपने अंत्य उत्पादों का निर्यात कर सके।
- (2) चूंकि देश में पी जी का एक ही आपूर्तिकर्ता है, कमी के दौरान उत्पादन/मूल्य के लिए उन्हें उसकी दया पर निर्भर रहना होता है।

(ङ) **केलेक्स कैमिकल्स**

- (1) एक ही स्थानीय आपूर्तिकर्ता के कारण उचित मूल्य पर उपलब्धता सुनिश्चित नहीं है। आयातित उत्पादों से प्रतिस्पर्धात्मक मूल्यों पर उपलब्धता सुनिश्चित होती है, जिससे हमें अंत्य उत्पादों (यू पी आर) के आयात में प्रतिस्पर्धा में सहायता मिलती है।
- (2) स्थानीय मूल्य निर्धारण निश्चित तौर पर अंतर्राष्ट्रीय मूल्यों के अनुरूप नहीं है। इसलिए यदि अतिरिक्त शुल्क लगाया जाता है तो स्थानीय विनिर्माता हमारे साथ अनुचित रूप से पेश आएंगे।
- (3) विदेशी आपूर्तिकर्ता हमें तकनीकी सेवाएँ और फार्मूला प्रदान कर रहे हैं तथा हमारे स्वास्थ्य, सुरक्षा और पर्यावरण संबंधी कार्य को अद्यतन बनाने में भी हमारी सहायता करते हैं।

(च) **आर. के. इंडस्ट्रीज**

आयातित माल से निम्नलिखित लाभ हुए और इसलिए पी. जी. पर रक्षोपाय शुल्क नहीं लगाया जाना चाहिए।

- (1) बेहतर गुणता
- (2) नियमित उपलब्धता
- (3) व्यवसाय की बेहतर शर्तों
- (4) उचित और प्रतिस्पर्धात्मक मूल्य

(छ) **ऑल इंडिया फैडरेशन आफ प्लास्टिक इंडस्ट्रीज**

- (1) अनसेचुरेटिड पॉलिस्टर रेजिन (यू पी आर) लघु क्षेत्र के लिए आरक्षित है जो फाइबर ग्लास उद्योग की आवश्यकताओं की पूर्ति करता है और जो पहले से ही दुर्लभ प्राकृतिक संसाधनों का संरक्षण कर रहा है।
- (2) यू पी आर उद्योग जो हजारों लोगों का रोजगार प्रदान कर रहा है, लगभग 5 प्रतिशत की दर से उनका विकास हो रहा है और पी जी का लगभग 3000 एम टी प्रतिवर्ष की रिक्विरी है। यदि एकाधिकार के लाभ की गारंटी के लिए रक्षोपाय शुल्क लगाया जाता है तो इससे घरेलू यू पी आर उद्योग समस्याओं में फँस जाएगा और बंद होने के कगार पर पहुंच जाएगा।
- (3) अभी हाल में मद्रास रिफाइनिंग (एम आर एल) द्वारा प्रोपीलिन के मूल्य में कमी, अभी हाल के बजट में 6.5 प्रतिशत अतिरिक्त शुल्क लगाने और भारतीय रुपए में लगभग 20 प्रतिशत की गिरावट से घरेलू उत्पादों को काफी लाभ हुआ है।

(IV) **निर्यातकों/निर्यातक देशों के विचार**

भारत के लिए पी जी निर्यातकों/निर्यातक सरकारों ने निम्नलिखित मुद्दे उठाए हैं :—

(क) **शैल कम्पनीज, सिंमापुर**

1. पी जी का उपयोग फार्मास्यूटीकल, खाद्य और सुगंध प्रसाधन सामग्री और अनसेचुरेटिड पॉलिस्टर रेजिन उद्योगों में किया जाता है। इन अंत्य उत्पादों की मजबूती और साख सुनिश्चित करने के लिए यह महत्वपूर्ण है कि प्रयुक्त पी जी उच्च गुणता का हो। शैल कटिंग ऐज प्रौद्योगिकी का प्रयोग करके एक समान गुणता के पी जी का उत्पादन करती है।
2. इसकी क्षमता 30000 एम टी प्रतिवर्ष है। वह एशिया प्रशांत के सभी देशों, मध्यपूर्व, अफ्रीका, यूरोप और अमेरिका के बाजारों में व्यवसाय करती है। पी जी की बिक्री यू एस बी/बीपी/आई पी/औद्योगिक ग्रेड के रूप में की जाती है। 1996 से शैल ने भारत में केवल औद्योगिक ग्रेड के पी जी की आपूर्ति की है और शैल को यू एस पी ग्रेड पी जी से जोड़ने की बात गलत है। वर्ष 1997 में भारत में उसकी बिक्री पी जी संयंत्र की कुल क्षमता का मात्र 1.8 प्रतिशत थी। वर्ष 1997 में शैल ने भारत में मात्र 550 एम टी पी जी का निर्यात किया था।
3. भारत में पी जी की कुल खपत 10183 एम टी उत्पादन के मुकाबले में 12000 एम टी (लगभग) थी। इसलिए उत्पाद घरेलू मांग उसकी घरेलू आपूर्ति से अधिक होने के कारण पी जी का आयात आवश्यक हो गया था।
4. उनके द्वारा प्रस्तावित व्याज दर और ऋण अवधि सामान्यतः यू एस प्राइम दरों के अनुसार और 90 दिन के ऋण आधार पर थी।
5. उनकी बिक्री नीति यह थी कि स्थानीय बाजार मूल्य स्तर और शर्तों के अनुरूप मूल्य पर उपभोगकर्ताओं को उत्पाद दिया जाए। शैल इंडिया प्रा०

- लि० भारत में पंजीकृत कंपनी थी जो शैल को केवल विपणन सहायता प्रदान करती थी। यह तथ्य कि शैल ने भारत में औद्योगिक ग्रेड के पी जी के मूल्य तैजी से गिरने शुरू कर दिए और ये उत्पाद विदेशों में काफी ऊँचे मूल्यों पर बेचे गए, सही नहीं है।
6. शैल से उनका पी जी का निर्यात भारतीय पी जी बाजार का अल्प अंश मात्र है जो खपत में वृद्धि के साथ बढ़ रहा है।
 7. भारत में आयात शुल्क सर्वाधिक है। अन्य देशों में जहां आयात शुल्क काफी कम है, स्थानीय उत्पादक भारी मात्रा में पी जी के आयात के बावजूद स्वयं को कायम रख सके। भारत में पी जी की प्रति व्यक्ति खपत न्यूनतम है और शुल्क की ऊँची दर के कारण खपत नहीं बढ़ी।
 8. 1997 में भारतीय रुपए के मुकाबले में अमरीकी डालर में 12 प्रतिशत की मूल्य वृद्धि के कारण, शुल्क में कमी के बावजूद आयात मंहगा हुआ है।
 9. सी आई एफ मूल्य अन्य देशों की तुलना में भारत के लिए अपेक्षाकृत अधिक है।
 10. शैल कैमिकल्स पी जी के केवल औद्योगिक ग्रेड का उत्पादन और विपणन करती है जिसे पी जी औद्योगिक पी जी आई अथवा पी जी टैक्नीकल के रूप में भी जाना जाता है। अतः उनका अनुरोध केवल इसी ग्रेड से संबंधित है।
 11. उनके उत्पाद का एक मात्र उपयोग अनसेचुरेटिड पालिस्टर रेजिन (यू पी आर) उद्योग में है जो काफी हद तक इस लघु क्षेत्र में है।
 12. मनाली पैट्रोकेमिकल्स लि० (एम पी एल) और एस पी आई सी आर्गेनिक्स लि० (एस ओ आर एल) की कुल स्थापित क्षमता/उत्पादन इस प्रकार है :—

| स्थापित क्षमता टी/ए | 80 प्रतिशत की दर से उत्पादन टी/ए | अखिल भारतीय मांग टी/ए |
|---------------------|----------------------------------|-----------------------|
| 13250 | 10,400 | 13,000 |

घरेलू उत्पादन में कमी के कारण आयात आवश्यक हो गया है और पी जी की खपत औसतन 5-6 प्रतिशत प्रतिवर्ष बढ़ रही है। अतः इस उद्योग के लिए प्रतिस्पर्धात्मक आयात आवश्यक है। इसकी व्यवस्था न होने से पी जी के डाउनस्ट्रीम प्रयोक्ता गैर-प्रतियोगी बन जाएंगे।

13. जांच अवधि के दौरान उन्होंने अल्प मात्रा में ही पी जी की आपूर्ति की थी और उन्होंने भारत में किसी एजेंट अथवा वितरक की नियुक्ति नहीं की है।
14. एम पी एल और एस ओ आर एल एक ही व्यवसाय समूह के हिस्से हैं। रक्षोपाय शुल्क लगाने से एकाधिकार को प्रोत्साहन मिलेगा।
15. एम पी एल और एस ओ आर एल द्वारा भारी क्षति से संबंधित दावे की विशेषतः उनकी अपनी लागतों को समझदारी से नियंत्रित करने की योग्यता की गंभीरता पूर्वक जांच की जाए। रक्षोपाय शुल्क प्रावधान अनुचित लागत नियंत्रण के लिए कबूत नहीं है।
16. ऐसा प्रतीत होता है कि इस समय एम पी एल/एस ओ आर एल को विद्यमान यूनियों के विस्तार की कोई योजना नहीं है और स्वयं के लिए 1500 टन प्रोपीलीन का आयात उनके लिए अत्यधिक था क्योंकि इसमें एक माह से अधिक आवश्यकता की खपत हो गई। इसलिए, प्रतियोगी शर्तों पर भारी मात्रा में प्रोपीलीन के आयात की उनकी योजनाएं व्यावहारिक प्रतीत नहीं होती हैं क्योंकि अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर इसकी मात्रा आपूर्ति के लिए काफी कम समझी जाती है। अतः प्रतीत होता है कि एम पी एल/एस ओ आर एल को प्रोपीलीन के आयात के लिए प्रयास करने के बजाए एम ओ आर एल के साथ आपूर्ति संबंधी अपने मुद्दों का समाधान करना चाहिए।
17. उन्हें ज्ञात हुआ है कि इस समस्या का अब समाधान कर लिया गया है और एम पी एल/एस ओ आर एल को एम ओ आर एल से उनके प्रोपीलीन आयात का काफी हिस्सा अंतर्राष्ट्रीय प्रतियोगी मूल्य पर प्राप्त होगा। इस तरह उनके अनुरोध में उल्लिखित मुख्य कारण दूर कर दिया गया है। इसलिए रक्षोपाय शुल्क के लिए यह कारण भी समाप्त हो गया है।
18. अक्टूबर, 97 से आयात शुल्क में लगभग 9.5 प्रतिशत तक वृद्धि हुई है (3 प्रतिशत अधिभार जमा अभी हाल ही का 4 प्रतिशत विशेष सीमा शुल्क जो लगभग 6.5 प्रतिशत बनता है)। अमरीकी डालर के मुकाबले भारतीय रुपए की सममूल्यता में ह्रास हुआ है और भारतीय रुपए के मूल्य में कुल 19 प्रतिशत की गिरावट आई है। इन दोनों कारकों से एम पी एल/एस ओ आर एल द्वारा उल्लिखित अवधि में आयात लगभग 30 प्रतिशत तक मंहगा हो गया है। इस प्रकार, रक्षोपाय शुल्क के जरिए मांगी गई क्षतिपूर्ति अब मान्य नहीं है।
19. एम पी एल/एस ओ आर एल के संबंध में दो यूनियों की कथित उत्पादन लागत और आयातित उत्पाद के प्राप्त मूल्य के बीच अंतर के आधार पर रक्षोपाय शुल्क की दो भिन्न-भिन्न राशियाँ उनकी राय में असंभव हैं। डब्ल्यू टी ओ करार, कस्टम टैरिफ अधिनियम, 1975 की धारा 8 ख और रक्षोपाय शुल्क नियमावली, 1997 के प्रावधानों के प्रतिकूल होने के अतिरिक्त यह व्यावहारिक नहीं है क्योंकि एक ही उपयोग के लिए एक ही स्रोत से प्राप्त एक ही उत्पाद के लिए शुल्क की दो भिन्न-भिन्न दरें रखना व्यावहारिक नहीं है। इन नियमों में बिना किसी भेदभाव के एक समान रक्षोपाय शुल्क का प्रावधान है। एम पी एल/एस ओ आर एल की सोच के बारे में इस अनुरोध से जो पता लगता है वह और भी चिन्ता जनक है। अपने प्रतिनिधियों की स्वीकृति से उन्होंने यह स्पष्ट कर दिया है कि वे रक्षोपाय शुल्क को अपने शेयर धारक के लिए प्रतिकूल की गारंटी की चाल के रूप में देखते हैं। निश्चित रूप से रक्षोपाय शुल्क का यह प्रयोजन नहीं है।
20. रक्षोपाय शुल्क की वसूली से कोई सार्वजनिक हित पूरा नहीं होगा जो कि रक्षोपाय के संबंध में डब्ल्यू टी ओ करार के अंतर्गत एक अनिवार्य हित है। यह राज्य के नीति निर्देशक सिद्धान्तों के भी प्रतिकूल होगा।

21. रक्षोपाय शुल्क की वसूली एक अस्थायी उपाय मात्र है जैसा कि अधिनियम और रक्षोपाय शुल्क नियमों में व्यवस्था है तथा आवेदकों को यह स्पष्ट करने के लिए पर्याप्त प्रमाण देना होगा कि मध्यवर्ती अवधि में लागत प्रतिस्पर्द्धा संबंधी समस्याओं का समाधान कर लिया जाएगा। तथापि, ऊपर प्रस्तुत तथ्यों और आंकड़ों से यह स्पष्ट है कि एम पी एल/एम ओ आर एल की समस्याएँ स्थायी स्वरूप की हैं क्योंकि उनका आकार अत्यधिक अस्ताभाकर है। कार्गो के अल्प पार्सल आकार और अल्प आयात से संबद्ध अन्य अर्थदंडों के कारण प्रोपीलीन का आयात आर्थिक रूप से उचित नहीं है। रक्षोपाय शुल्क की ऐसी कोई वसूली भारत के अंतर्राष्ट्रीय दायित्वों विशेषतः डबल्यू टी ओ और जी ए टी टी दायित्वों के प्रतिकूल होगी।

(ख) डाव कैमिकल्स पैसीफिक (सिंगापुर) प्रा० लि०

1. डाव कैमिकल्स पैसीफिक (सिंगापुर) प्रा० लि०, सिंगापुर भारत में पी जी यू एस पी की समग्र बिक्री को प्रभावित करती है तथा उसका भारत में एक ही एजेंट है अर्थात् मै० डाव कैमिकल्स इंटरनेशनल लि०, सुम्बई।
2. एम पी एल ने एकाधिकार स्थापित करने के प्रयास में सभी घरेलू पी जी आपूर्तिकर्ताओं को निष्प्रभावी करने के लिए यू बी पेट्रोप्रोडक्ट्स लि० (अथ एस ओ आर एल) को अपने साथ मिला लिया ताकि वह प्रयोक्ता उद्योग की कीमत पर बाजार में अपनी शर्तें थोप सकें और जोड़-तोड़ कर सकें।
3. एम पी एल/एम ओ आर एल द्वारा पी जी की बिक्री में कमी आयातित पी जी के कारण अनुचित प्रतिस्पर्द्धा का परिणाम नहीं थी बल्कि यह उनकी उत्पाद और बाजार प्रबंधन प्रणाली तथा गैर-प्रतिस्पर्द्धात्मक विनिर्माण क्षमता का परिणाम थी।
4. डाव द्वारा किए गए निर्यात बेसिक सीमा शुल्क, विशेष शुल्क और अतिरिक्त शुल्क के कारण अपेक्षाकृत मंहगे थे।
5. भारत के किसी नजदीक स्थान पर डाव की कोई विनिर्माण सुविधा नहीं है। सिंगापुर उसका स्टॉक और वितरण केन्द्र है।
6. भारत में पी जी यू एस पी बाजार 1994 से प्रतिवर्ष लगभग 5 प्रतिशत से 6 प्रतिशत की दर से बढ़ रहा है। आयात में कोई भारी वृद्धि नहीं हुई है किन्तु बढ़ती हुई स्थानीय मांग में निरंतर वृद्धि हुई है जिसे स्थानीय उत्पादक पूरा नहीं कर सके हैं।
7. भारत में आयात शुल्क की दरें अन्य देशों में लागू दरों की तुलना में अब भी अधिक हैं।
8. पी जी के विनिर्माण के लिए आवश्यक कच्चे माल का उत्पादन स्वयं डाव द्वारा किया जाता है इसलिए निम्न अंतर्राष्ट्रीय मूल्यों पर उसकी उपलब्धता का प्रश्न ही नहीं उठता।
9. डाव, लागू यू एस डी प्राइम दर पर (लगभग 8.5 प्रतिशत प्रतिवर्ष) चयन के आधार पर ऋण देती है। ऋण अवधि, लदान-पत्र की तारीख से 90 दिन से अधिक थी। वसूल की गई शुल्क के लिए कोई ऋण नहीं दिया गया। प्रेषित माल की वास्तविक प्राप्ति तक 40-45 दिन का लीड टाइम था। भारतीय कंपनियाँ भी 30-45 दिन का ऋण देती हैं।
10. एम पी एल/एस ओ आर एल के मामले में कच्चे माल के मूल्य अपेक्षाकृत ऊंचे रहे हैं। प्रोपीलीन की आपूर्ति के लिए मद्रास रिफाइनरीज लि० के साथ दीर्घकालीन करार करने में असफल रही। वह अपनी स्वयं की गलतियों के लिए भारतीय उपभोक्ताओं को दंडित करने का प्रयास कर रही है।
11. एम पी एल/एस ओ आर एल यह सिद्ध करने के लिए कोई सामान्य संबंध अथवा सहसंबंध स्थापित नहीं कर पाई है कि पी जी यू एस पी के बढ़े हुए आयात के परिणाम स्वरूप पी जी यू एस पी के घरेलू उत्पादकों को कोई गंभीर क्षति हुई है अथवा गंभीर क्षति होने का खतरा पैदा हुआ है।
12. डाव ने सीमा से अधिक मूल्य कम नहीं किए। वह पिछले 25 वर्षों से भारतीय बाजार के लिए पी जी यू एस पी की आपूर्ति कर रही है और सदैव मुक्त व्यवसाय पद्धति अपनाई है। उसके अधिक बिक्री मूल्य के बावजूद उपभोक्ताओं ने उसे प्रोत्साहन दिया है।
13. एम पी एल/एस ओ आर एल की प्रोपीलीन ऑक्साइड विनिर्माण सुविधाओं का आकार ऐसा था कि कफाइरी दर पर पी ओ का उत्पादन नहीं किया जा सकता। प्रोपीलीन और क्लोरीन की ऊंची दरों से उनकी उत्पादन लागत विश्वस्तरीय सुविधाओं की तुलना में दो गुना अधिक बढ़ी है।
14. एम पी एल/एस ओ आर एल ने अंतर्राष्ट्रीय प्रतिस्पर्द्धा के मुकाबले अपनी प्रतिस्पर्द्धात्मकता में सुधार के लिए अपनी शुरुआत से कोई उपाय नहीं किया है।
15. 1-4-1997 से नैप्पा के मूल्यों में 700 रु० प्रति एम टी की कमी आई है जिससे प्रोपीलीन के मूल्यों में भी गिरावट आगयी।
16. एम पी एल/एस ओ आर एल द्वारा क्षमता 106 प्रतिशत रही है। बढ़ी हुई घरेलू मांग के कारण अधिक आयात करना पड़ा जिसे वह पूरा नहीं कर सकते थे।
17. एम पी एल/एस ओ आर एल को संयंत्र के स्थान, कच्चे माल के स्रोत, संयंत्रों के खर्चीले आकार के संदर्भ में गलत नीतिगत व्यवसाय निर्णयों और उनके द्वारा अपनाई गई अनुचित व्यापार पद्धतियों के कारण नकद घाटे हुए। डाव द्वारा पी जी यू एस पी के लिए, लिए गए मूल्य एम पी एल/एस ओ आर एल द्वारा लिए गए मूल्य से अधिक थे।
18. यदि रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण से आयात में कटौती की जाती है तो सरकार को अतिरिक्त बिक्री कर की तुलना में सीमा शुल्क का घाटा अधिक होगा।
19. आई सी आई एस से प्राप्त प्रोपीलीन मूल्य का रुख प्रोपीलीन मूल्यों में गिरावट दर्शाता है। एम पी एल/एस ओ आर एल इस स्थिति में नहीं है कि प्रोपीलीन पर आयात शुल्क में 15 प्रतिशत की कमी के बावजूद अपने अल्प प्रचालन के कारण और अधिक आकर्षक मूल्यों पर समझौता-वार्ता कर सके।

20. मार्च 1994 में 31.37 रुपए/अमरीकी डालर से लगभग 40 रु० अमरीकी डालर तक रुपए के निरंतर अवमूल्यन आयात की प्रतिस्पर्धात्मकता पहले ही क्षीण हो चुकी है।

21. इन्नौर पत्तन में विशेष टर्मिनल के निर्माण से भी उनकी लागत प्रतिस्पर्धा में सुधार नहीं होगा क्योंकि 5000 एम टी प्रोपीलिन से कम आयात लागत प्रभावी नहीं होगा।

22. महानिदेशक का इस मामले में कोई अधिकार क्षेत्र नहीं है क्योंकि घरेलू उद्योग के लिए गंभीर क्षति संबंधी शर्त नहीं है।

23. रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण से कोई सार्वजनिक हित पूरा नहीं होगा जो कि रक्षोपाय संबंधी डब्ल्यू टी ओ करार की अनिवार्य अपेक्षा है। इसके विपरीत, रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण से सार्वजनिक हित पर गंभीर प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा क्योंकि अनेक अंत्य प्रयोक्ता उद्योग बंद हो सकते हैं।

24. रक्षोपाय शुल्क की वसूली एम आर टी पी अधिनियम, 1969 के प्रावधानों तथा भारत के संविधान के अनुच्छेद 39 (ख) और (ग) में यथा प्रतिष्ठापित "राज्य के नीति निर्देशक सिद्धान्तों" के प्रतिकूल होगी।

25. दो कम्पनियों के लिए भिन्न-भिन्न रक्षोपाय शुल्क का अधिरोपण डब्ल्यू टी ओ करार के प्रावधानों के विरुद्ध है। आवेदक रक्षोपाय शुल्क के रूप में इक्विटी पुंज पर गारंटी शुदा प्रतिफल की मांग नहीं कर सकता।

26. यह रक्षोपाय जांच शुरू करने का मुख्य उद्देश्य निष्फल हो गया है क्योंकि आवेदकों को अंतर्राष्ट्रीय मूल्यों से भी कम मूल्यों पर प्रमुख कच्चा माल प्राप्त हो रहा है।

27. स्थानीय बिक्री कर के कारण आयातिक और स्थानीय मूल्यों के बीच असमानता का तर्क अनुचित है क्योंकि सरकार ने इस बात का पहले ही ध्यान रखा है।

28. इस समय से रुपए का लगभग 18 प्रतिशत मूल्य ह्रास हुआ है और वर्तमान विनिमय दर एक अमरीकी डालर=42.5 रुपए है। अतः अधिक सी आई एफ मूल्य और इसके परिणामस्वरूप से मूल्य पर देय अपेक्षाकृत अधिक आयात शुल्क के कारण आयात में प्रतिस्पर्धा काफी कम हो गई है।

29. उन्होंने यह दर्शाते हुए एक विवरण प्रस्तुत किया है कि उनके द्वारा मांगी गई 329 अमरीकी डालर और 268 अमरीकी डालर की तुलना में इन परिवर्तनों के कारण आवेदकों को पोलीअल के लगभग 464/पी एम टी अमरीकी डालर का फायदा कैसे हुआ है।

30. आवेदकों द्वारा उल्लिखित आयात के आंकड़े अपूर्ण और गलत हैं और मात्रा में कोई भारी वृद्धि नहीं हुई है बल्कि बढ़ती हुई स्थानीय मांग के कारण जिसे आवेदक पूरा नहीं कर सकते हैं, पिछले कुछ समय में आयात में धीरे-धीरे वृद्धि हुई है।

31. उन्हें आवेदकों के विवरणों पर आश्चर्य हुआ कि उनके विनिर्माण संयंत्रों की स्थापित क्षमता, रक्षोपाय शुल्क की वसूली के लिए उनके आवेदनों में उल्लिखित क्षमता से काफी अधिक है। आवेदकों को अपने दावे की पुष्टि के लिए दस्तावेजी प्रमाण प्रस्तुत करने का निदेश दिया जाए कि उनके संयंत्रों की निर्दिष्ट क्षमता उनके द्वारा बताई गई क्षमता से काफी अधिक है।

32. जहां तक एस ओ आर एल का संबंध है, रक्षोपाय शुल्क की मांग पूर्णतः अनुचित है क्योंकि आवेदकों ने उक्त यूनिट, उदारीकरण युग के पश्चात् जानबूझकर खरीदी थी और उन्हें इस बात की पूर्ण जानकारी थी कि इस संयंत्र का आकार मंहगा है, उसे घाटा हो रहा है तथा भारत के डब्ल्यू टी ओ का एक हस्ताक्षरकर्ता होने के कारण भारत में उपलब्ध शुल्क सुरक्षा अब नहीं मिलेगी।

33. जी ए टी टी, 1994 के अनुच्छेद XIX, रक्षोपाय संबंधी डब्ल्यू टी ओ करार, कस्टम टैरिफ अधिनियम 1975 की धारा 8 ख तथा रक्षोपाय शुल्क नियम 1997 के अनुसार यह स्पष्ट प्रावधान है कि ये आपातकालीन उपाय हैं और इनका उपयोग असाधारण मामलों में किये जाने से तभी किया जाएगा जब आयात में भारी वृद्धि के कारण गंभीर खतरा हो और अपूरणीय क्षति हो सकती हो जिससे घरेलू उद्योग को समग्र रूप से क्षति पहुंचे।

34. कुल मिलाकर अथवा घरेलू उत्पादन के संबंध में आयात में कोई वृद्धि नहीं हुई है क्योंकि कुल आयात अब भी बाजार हिस्से के 15 प्रतिशत से भी कम है। आवेदकों को कोई क्षति नहीं हुई है क्योंकि आवेदकों ने अपने आवेदन के पृष्ठ 4 पर यह स्वीकार किया है कि उनका संयंत्र अब भी स्थापित क्षमता के 106 प्रतिशत पर कार्य कर रहा है। आवेदक, बढ़े हुए आयात और आवेदकों को भी कथित क्षति के बीच "कारण-संबंध" का कोई वस्तुपरक प्रमाण देने में असफल रहे हैं।

35. चूंकि दोनों आवेदक साझा स्वामित्व के अधीन हैं और प्रश्नगत उत्पाद (उनके आवेदन के पृष्ठ 52 पर यथा उल्लिखित) के अखिल भारतीय बाजार हिस्से के 84 प्रतिशत पर नियंत्रण रखने वाले एकाधिकारी उत्पादक हैं, यह एम आर टी पी अधिनियम 1969 के प्रावधानों और संविधान के अनुच्छेद 39 में प्रतिष्ठापित राज्य के नीति निर्देशक सिद्धान्तों के प्रतिकूल होगा।

(ग) ए आर सी ओ कैमिकल (सिंगापुर) प्रा०लि०

1. ए आर सी ओ कैमिकल सहित प्रमुख अंतर्राष्ट्रीय कैमिकल कंपनियों द्वारा भारत के लिए प्रस्तावित-मूल्य एशिया क्षेत्र में प्रस्तावित मूल्यों के अनुरूप है। भारत के लिए किसी विशेष मूल्य का प्रस्ताव नहीं किया जा रहा है।

2. भारत में वर्तमान 35 प्रतिशत का आयात शुल्क इस क्षेत्र के सर्वाधिक शुल्कों में से है। चीन जैसे देश जिस के पास 10 से अधिक स्थानीय उत्पादन संयंत्र हैं, 16 प्रतिशत आयात शुल्क लगाते हैं।

3. भारतीय बाजार आयातित माल को समाहित करने के लिए काफी विशाल है और वृद्धि की भी काफी संभावना है। यदि आयात कर को अन्य देशों के बराबर कर दिया जाए तो इस औद्योगिक विकास से स्थानीय उत्पादकों और निर्यातकों दोनों को लाभ होगा।

4. ए आर सी ओ कैमिकल जैसे अंतर्राष्ट्रीय खिलाड़ी भारतीय बाजार को नवीनतम उत्पाद और प्रौद्योगिकी प्रदान करेंगे।
5. रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण से भारतीय उपभोक्ताओं को उपलब्ध खरीद विकल्प कम होंगे क्योंकि यहां आवेदक ही भारत में एकमात्र उत्पादक है।
6. स्थानीय उत्पादक को निम्नलिखित लाभ पहले से ही प्राप्त है:—
 - (i) 40 प्रतिशत के स्तर से अधिक होने वाली शुल्क तथा अभी हाल के बजट में अतिरिक्त विशेष शुल्क लगाना।
 - (ii) अमरीकी डालर के मुकाबले रुपए का मूल्य ह्रास।

(घ) जापानी दूतावास

भारत स्थित जापानी दूतावास ने कहा है कि रक्षोपाय आपवादिक परिस्थितियों के लिए एक आपातकालीन उपाय है जो सख्त आवश्यकता के लिए ही कार्यान्वित किया जाना है। वे स्थिति के बारे में गंभीर रूप से चिंतित हैं और डब्ल्यू टी ओ करार और व्यापार नीति के तौर पर इसकी पर्याप्तता के साथ इस उपाय की संगति पर निगरानी रखना चाहेंगे।

(V) महानिदेशक का निष्कर्ष

1. मैंने इस मामले के रिकार्डों तथा घरेलू उत्पादकों प्रयोक्ताओं/आयातकों, निर्यातकों और निर्यातक सरकारों द्वारा दिए गए उत्तरों का सावधानीपूर्वक अवलोकन किया है। विभिन्न पक्षों द्वारा किए गए अनुरोध तथा उनसे उत्पन्न मुद्दों पर निम्नलिखित निष्कर्षों में यथोचित स्थान पर विचार किया गया है।

2. जांच के अधीन उत्पाद

जांच के अधीन उत्पाद प्रोपीलिन ग्लाइकोल (पी जी) है जो मोनो प्रोपीलिन ग्लाइकोल अथवा 1, 2 प्रोपेन डायल के नाम से भी जाना जाता है। प्रोपीलिन एक रसायन है जिसका निर्माण उच्चतर दबाव और तापमान पर उत्पाद को हाइड्रेट करके प्रोपीलिन ऑक्साइड से किया जाता है जिससे एक मिश्रण अथवा मोनो, डाइ और ट्रिप्रोपीलिन ग्लाइकोल बनता है। मोनो प्रोपीलिन ग्लाइकोल जिसे सामान्यतः प्रोपीलिन ग्लाइकोल के रूप में जाना जाता है, प्रभाजन और आसवन द्वारा इस मिश्रण से अलग किया जाता है। प्रोपीलिन ग्लाइकोल फार्माकोपियल ग्रेड और औद्योगिक ग्रेड में उपलब्ध है जिनका उपयोग क्रमशः औषधि, खाद्य पदार्थ और सुगन्धि उद्योग तथा औद्योगिक उपयोग के लिए किया जाता है। ये दोनों ग्रेड संगठन और लक्षणों में एक जैसे हैं। पूरे विश्व में यू एस पी/बी पी/आई पी प्रमाणित फार्मास्यूटिकल ग्रेड उत्पाद का उपयोग खाद्य पदार्थ/सुगन्धि उपयोग में किया जाता है। तथापि, भारत में फार्माकोपियल ग्रेड के उत्पाद केवल वैध औषधि लाइसेंस धारक को बेचे जा सकते हैं। भारत में घरेलू उत्पादकों द्वारा फूड और फ्लेवर ग्रेड नामक एक नए ग्रेड का निर्माण किया गया है जो आई पी ग्रेड जैसा ही है किन्तु औषधि लाइसेंस के बगैर लोगों को बेचा जाता है।

खाद्य पदार्थ और सुगन्धि उपयोग के लिए पी जी वही है जैसा कि औषधि उद्योग के लिए है किन्तु यह अलग रखा जाता है तथा आई पी ग्रेड के रूप में वर्गीकृत नहीं है तथा औषधि नियंत्रक के लिए घोषित नहीं है। यद्यपि यह एफ एफ जी ग्रेड के रूप में अलग पैक किया जाता है लेकिन वे सभी सावधानियाँ बरती जाती हैं जो आई पी ग्रेड के लिए बरती जाती हैं। यह उन प्रयोक्ताओं को बेचा जा सकता है जो इसका उपयोग सुगन्धि और प्रसाधन सामग्री उद्योग में करते हैं।

रेजिन्स के विनिर्माण के लिए औद्योगिक ग्रेड की पैकिंग एपीकोटिड ड्रमों में की जाती है। गुरुतर ग्लाइकोल की धारिता, गुरु धातुओं की उपस्थिति, क्लोराइड तथा उत्पाद की गंध के संबंध में किए जाने वाले उपाय सख्त नहीं होने चाहिए।

बी पी/यू एस पी मानकों को पूरा करने वाले आयातित पी जी की बिक्री भारत में किसी भी उपयोग के लिए की जा सकती है क्योंकि पी जी के अंतर्राष्ट्रीय उत्पादक भारतीय औषधि नियंत्रक के नियंत्रण में नहीं है। मूल देश में औषधि नियंत्रकों द्वारा जारी प्रमाणपत्र भारत में स्वीकार किए जाते हैं तथा आयातकर्ता देश में गैर-औषधीय उपयोग के लिए उत्पाद की बिक्री पर कोई प्रतिबंध नहीं लगाए जाते हैं।

भारत में फार्माकोपियल ग्रेड और औद्योगिक ग्रेड पी जी दोनों का आयात किया जाता है। इसलिए वर्तमान जांच में पी जी के सभी ग्रेड शामिल हैं। कस्टम टैरिफ अधिनियम 1975 की प्रथम अनुसूची के उपशीर्ष संख्या 2905.32 तथा हार्मोनाइज्ड क्मोडिटी डेस्क्रिप्शन पर आधारित इंडियन ट्रेड क्लासिफिकेशन के 29053200 के तहत पी जी को वर्गीकृत किया गया है। उपर्युक्त वर्गीकरण सुविधा मात्र के लिए दर्शाया जाता है और किसी भी तरह से जांच के लिए उत्पाद अर्थात् पी जी को शामिल करने की संभावना सीमित नहीं करता है।

3. घरेलू उद्योग

मै० मनाली पेट्रोकेमिकल्स लि०, चेन्नै और मै० स्पिक आर्गेनिक्स लि०, चेन्नै द्वारा आवेदन प्रस्तुत किया गया है जो प्रोपीलिन ग्लाइकोल के कुल घरेलू उत्पादन के जिम्मेदार प्रोपीलिन ग्लाइकोल के एकमात्र घरेलू उत्पादक हैं। अतः यह घरेलू उद्योग द्वारा किया गया आवेदन समझा जाता है।

4. वर्द्धित आयात

भारत में जर्मनी, हांगकंग, जापान, कोरिया गणराज्य, मैक्सिको, सिंगापुर और संयुक्त राज्य अमरीका से पी जी का आयात किया जाता है। पी जी पर 1994-95 में 65 प्रतिशत, 1995-96 में 50 प्रतिशत, 1996-97 में 42 प्रतिशत और 1997-98 में सितम्बर, 97 तक 32 प्रतिशत तथा अक्टूबर, 97 से 35 प्रतिशत आयात शुल्क लगा। घरेलू उत्पादकों ने बताया है कि इस अवधि के दौरान पी जी का आयात 1994-95 में 395 एम टी, 1995-96 में 783 एम टी, 1996-97 में 1419 एम टी और अप्रैल-अगस्त, 1997 के दौरान 854 एम टी थी। तथापि, आवेदकों ने उल्लेख किया है कि आवेदन में उल्लिखित आंकड़े मात्र आंशिक आंकड़े हैं। डाब ने भी इसका समर्थन किया है और उल्लेख किया है कि भारत में वास्तविक आयात, आवेदन में उल्लिखित आयात

से काफी अधिक था। इस संबंध में यह देखा जाता है कि वाणिज्यिक जांच और सांख्यिकीय महानिदेशक (डी जी सी आई एस) द्वारा 1994-95 से 1997-98 (अप्रैल—अगस्त) के दौरान पी जी के आयात के संबंध में दिए गए आंकड़े निम्नलिखित तालिका 1 के अनुसार हैं:—

तालिका—1

| आयात | मात्रा एम टी | मूल्य रु० | औसत सी आई एफ रु०/पी एम टी |
|---------|--------------|-----------|---------------------------|
| 1994-95 | 839.698 | 26376069 | 31411.38 |
| 1995-96 | 1667.239 | 76780376 | 46052.41 |
| 1996-97 | 2627.758 | 120710619 | 45936.73 |
| 1997-98 | 1743.973 | 66357996 | 38049.90 |

डी जी सी आई एस के आंकड़े विश्वसनीय समझे जाते हैं, विशेषतः इस तथ्य को ध्यान में रखते हुए कि सार्वजनिक सुनवाई के समय सभी पक्षों से इन आंकड़ों की सत्यता पर टिप्पणी करने के लिए कहा गया था किन्तु इस संबंध में किसी पक्ष से कोई टिप्पणी प्राप्त नहीं हुई है।

इस प्रकार आयात 1994-95 में 840 एम टी से बढ़कर 1995-96 में 1667 एम टी, 1996-97 में 2628 एम टी और अप्रैल—अगस्त, 1997 में 1744 एम टी हो गया। इस अवधि के दौरान पी जी का घरेलू उत्पादन 1994-95 में 9939 एम टी, 1995-96 में 10006 एम टी, 1996-97 में 9943 एम टी और अप्रैल—अगस्त, 1997 में 5553 एम टी था। तुलनात्मक दृष्टि से 1994-95, 1995-96, 1996-97 और 1997-98 (अप्रैल—अगस्त) में आयात घरेलू उत्पादन का क्रमशः 8.45 प्रतिशत, 16.61 प्रतिशत, 26.43 प्रतिशत और 31.4 प्रतिशत था। उपर्युक्त अवधि के दौरान घरेलू उत्पादन और आयात के आंकड़े निम्न तालिका में दिए गए हैं:—

तालिका—2

| वर्ष | घरेलू उत्पादन एम टी | आयात | | घरेलू उत्पादन के प्रतिशत के तौर पर आयात |
|---------|---------------------|--------|-------------|---|
| | | मात्रा | मूल्य (रु०) | |
| 1994-95 | 9939 | 840 | 26.376 | 8.45 |
| 1995-96 | 10006 | 1667 | 76.78 | 16.11 |
| 1996-97 | 9943 | 2628 | 120.71 | 26.43 |
| 1997-98 | 5553 | 1744 | 66.358 | 31.40 |

अप्रैल—अगस्त

इस प्रकार आयात कुल मिलाकर और घरेलू उत्पादन की तुलना में बढ़ा है।

कुछ पक्षों ने यह दावा किया है कि आयात में धीरे-धीरे वृद्धि हुई है न कि अचानक। इस संबंध में यह स्पष्ट किया जाता है कि कम्प्टर टेरिफ (रक्षोपाय शुल्क की पहचान और निर्धारण) नियम 1997 में आयात में वृद्धि शामिल करने के लिए “वर्द्धित मात्रा” परिभाषित करता है चाहे वह कुल मिलाकर हो अथवा घरेलू उत्पादन की तुलना में। अतः यह आवश्यक नहीं कि आयात में वृद्धि अचानक होनी चाहिए अथवा धीरे-धीरे किन्तु यदि आयात में कुल मिलाकर अथवा घरेलू उत्पादन की तुलना में वृद्धि हुई है तो यह समझा जाएगा कि उन्होंने वर्द्धित आयात के रूप में योग्यता प्राप्त कर ली है और रक्षोपाय का आधार बनता है।

जनरल एग्रीमेंट आन टैरिफ्स एंड ट्रेड (जी ए टी टी) का अनुच्छेद x1x जो “विशेष उत्पादों के आयात पर आपातकालीन कार्रवाई” से संबंधित है अथवा रक्षोपाय संबंधी डब्ल्यू टी ओ करार में यह अपेक्षित है कि यदि किसी उत्पाद के सदस्य के क्षेत्र में इतनी वर्द्धित मात्रा में आयात किया जाता है जो कुल मिलाकर अथवा घरेलू उत्पादन की तुलना में अधिक है ऐसी स्थिति में किया जा रहा है जिससे घरेलू उद्योग को गंभीर क्षति होती है अथवा हो सकती है जो समान और प्रत्यक्ष प्रतियोगी उत्पादों का उत्पादन करता है वह सदस्य रक्षोपाय कर सकता है।

“वर्द्धित आयात” रक्षोपाय के लिए अनिवार्य शर्त है न कि “अचानक वृद्धि” जैसा कि नियमों में परिभाषित किया गया है। इसके अतिरिक्त “धीरे-धीरे” और “अचानक” वृद्धि तुलनात्मक शब्द है जो किसी नियत स्थिति के तथ्यों और परिस्थितियों से अपना अर्थ ग्रहण करते हैं। इस मामले में आयात जो 1994-95 में 840 एम टी, 1994-95 की तुलना में 1995-96 में 98.45 प्रतिशत बढ़कर 1667 एम टी, 1995-96 की तुलना में 1996-97 में 57.65 प्रतिशत बढ़कर 2628 एम टी और 1997-98 (अप्रैल—अगस्त) में बढ़कर 1744 एम टी हो गया जो 1996-97 की तुलना में 59.28 प्रतिशत बढ़ा। 1994-95 की तुलना में 1997-98 (अप्रैल—अगस्त) में आयात में 398.33 प्रतिशत की वृद्धि हुई जो महत्वपूर्ण है। इस तरह भारत में पी जी का आयात कुल मिलाकर और घरेलू उत्पादन दोनों की तुलना में बढ़ा है।

5. घरेलू मांग और आपूर्ति में अंतर

दावा किया गया है कि पी जी का घरेलू बाजार 5-6 प्रतिशत की दर से बढ़ रहा है और घरेलू मांग प्रतिवर्ष लगभग 12000-13000 एम टी है जबकि घरेलू उत्पादक प्रतिवर्ष लगभग 10000 एम टी की ही पूर्ति कर सकते हैं और इस प्रकार लगभग 3000 एम टी की कमी है जिसे घरेलू उत्पादक पूरी नहीं कर सकते। इस अंतर की पूर्ति के लिए आयात आवश्यक है।

इस संबंध में यह स्पष्ट किया जाता है कि पिछले 3 वर्षों के दौरान प्रत्यक्ष घरेलू खपत (घरेलू बिक्री जमा आयात) 1994-95 में 12146 एम टी, 1995-96 में 11926 एम टी और 1996-97 में 12811 एम टी थी। वर्ष 1997-98 (अप्रैल-अगस्त) में प्रत्यक्ष खपत 6368 एम टी थी। वर्ष 1994-95 से 1996-97 के दौरान घरेलू उत्पादन लगभग 75 प्रतिशत क्षमता उपयोग के साथ प्रतिवर्ष लगभग 10000 एम टी था। 1997-98 (अप्रैल-अगस्त) में 101 प्रतिशत क्षमता उपयोग के साथ उत्पादन 5553 एम टी था।

घरेलू उत्पादकों ने अपने आवेदन में अपनी स्थापित क्षमता एम टी एल के लिए 6250 एम टी प्रतिवर्ष और एस ओ आर एल के लिए 7000 एम टी अर्थात् कुल स्थापित क्षमता 13,250 एम टी प्रतिवर्ष होने का उल्लेख किया है। इस स्थापित क्षमता के साथ घरेलू उत्पादकों के पास 1994-95 से 1996-97 के दौरान लगभग 12,800 एम टी की समग्र घरेलू मांग की पूर्ति के लिए पर्याप्त उत्पादन क्षमता थी। यहां यह भी उल्लेखनीय है कि घरेलू उत्पादक अपनी 100 प्रतिशत स्थापित क्षमता तक उत्पादन में समर्थ थे जैसा कि 1997-98 (अप्रैल-अगस्त) में 100 प्रतिशत से अधिक क्षमता उपयोग से स्पष्ट है।

तथापि, घरेलू उत्पादकों ने दावा किया है कि उनकी संयुक्त क्षमता 15,300 एम टी प्रतिवर्ष अर्थात् एम टी एल के लिए 7800 एम टी प्रतिवर्ष और एस ओ आर एल के लिए 7500 एम टी प्रतिवर्ष है। कुछ पक्षों ने घरेलू उत्पादकों के इस दावे को चुनौती दी है और इस संबंध में उन्होंने दस्तावेजी प्रमाणों की जांच का अनुरोध किया है। घरेलू उत्पादकों ने स्पष्ट किया है कि 1989-90 में जब इन संयंत्रों का निर्माण किया था जब उनकी डिजाइन प्रतिवर्ष क्रमशः 7800 और 7500 एम टी पी जी उत्पादन की थी। गारंटी चक्र के दौरान एम पी एल संयंत्र ने 8000 एम टी प्रतिवर्ष और एस ओ आर एल ने 7500 एम टी प्रतिवर्ष की उत्पादन क्षमता दर्ज की थी। उन्होंने सार्वजनिक सुनवाई के दौरान प्रस्तुत अपने गैर-गोपनीय डाटा के एक भाग के रूप में एम पी एल के संबंध में एक दस्तावेजी प्रमाण भी प्रस्तुत किया है जिसमें मोनो प्रोपीलीन ग्लाइकोल की संविदात्मक क्षमता 6250 एम टी प्रतिवर्ष और डिजाइन क्षमता 7815 एम टी प्रतिवर्ष दर्शाई है जो संविदात्मक क्षमता की 1.25 गुण है।

यद्यपि घरेलू उत्पादक विद्यमान क्षमता से समग्र घरेलू मांग पूरी कर सकते हैं, उन्होंने अनुरोध किया है कि एस ओ आर एल में डिस्टिलेशन कालम की पैकिंग को उन्नत बनाकर तथा एम पी एल में एक और डिस्टिलेशन कालम की स्थापना करके संयंत्रों की क्षमता में और वृद्धि की जा सकती है। इस संबंध में विस्तृत अध्ययन पहले ही पूरा कर लिया गया है और यह संकेत दिया गया है कि उत्पादन सहायता के लिए पहले से उपलब्ध किसी मूल ढांचे का विस्तार किए बिना दोनों कंपनियों में मामूली निवेश करके क्षमता में लगभग 10000 एम टी प्रतिवर्ष की वृद्धि की जा सकती है।

यहां यह ध्यान में रखना उचित होगा कि घरेलू उत्पादकों के पास 1994-95 में 701 एम टी का स्टॉक था जो 1995-96 में कम होकर 447 एम टी और 1996-97 में 207 एम टी हो गया। यह वह अवधि थी जब घरेलू उत्पादकों ने लगभग 75 प्रतिशत क्षमता पर प्रचालन किया। वर्ष 1997-98 के प्रथम पांच महीनों के दौरान जब घरेलू उत्पादकों ने 101 प्रतिशत क्षमता पर प्रचालन किया और 5553 एम टी उत्पादन किया, उनके पास 1137 एम टी का स्टॉक था।

अतः यह मानने का कोई आधार नहीं है कि घरेलू उत्पादकों के पास सकल घरेलू मांग पूरी करने के लिए पर्याप्त क्षमता नहीं है और कि आयात आवश्यक है क्योंकि उत्पादक सकल घरेलू मांग नहीं कर सकेंगे।

6. घरेलू उत्पादकों की अकुशलता

उल्लेख किया गया है कि घरेलू उत्पादक प्रोपीलीन की आपूर्ति के लिए एम आर एल के साथ दीर्घकालीन करार करने में असफल रहे तथा वे अपनी गलतियों के लिए भारतीय उपभोक्ताओं को दंडित करने का प्रयास कर रहे हैं। इसके अलावा, इसमें कोई बड़ी बुद्धिमानी नहीं है कि किसी व्यवसाय विशेषतः पेट्रोकेमिकल संयंत्रों के लिए यह सुनिश्चित करना कंपनी के प्रबंधन और निदेशकों की जिम्मेदारी है कि उनके पास संविदात्मक कच्चे माल की व्यवस्था है जो उन्हें प्रतिस्पर्धात्मक बनाएगी। एम पी एल/एस ओ आर एल ऐसा नहीं कर सके। जुए के तौर पर उन्होंने एम पी एल में निवेश करने का निर्णय लिया। इतना ही नहीं, एम पी एल एक कदम और आगे बढ़ी जब उसने उदारीकरण की प्रक्रिया शुरू हो जाने के बाद भी यू बी पेट्रोकेमिकल्स (एस ओ आर एल) का अधिग्रहण किया।

इस संबंध में यह स्पष्ट किया जाता है कि घरेलू उत्पादक पी जी के विनिर्माण में प्रयुक्त मुख्य कच्चा माल प्रोपीलीन मुख्यतः मद्रास रिफायनरीज लि० (एम आर एल) से प्राप्त करते हैं तथा कुछ आयात करते हैं। एम पी एल और एस ओ आर एल दोनों ने प्रोपीलीन की आपूर्ति के लिए एम आर एल के साथ 10 वर्ष का करार किया है और उन्होंने गोपनीय आधार पर करार की एक प्रति पेश की है। प्रोपीलीन को एल पी जी से अलग किया जाता है। यह करार प्रोपीलीन के मूल्य की पूर्ति के लिए राष्ट्रीय प्रसंस्करण लागत के साथ एल पी जी के मूल्य पर आधारित है। एल पी जी के मूल्य भारत सरकार द्वारा नियंत्रित हैं और सितम्बर, 1993 से माहवार नियत किए गए हैं तथा प्रोपीलीन के मूल्यों का भी एल पी जी के मूल्यों जैसा रूख रहा। घरेलू उत्पादकों ने यह भी बताया कि इस परियोजना की संकल्पना स्वदेशी प्रोपीलीन के उपयोग के लिए की गई थी क्योंकि प्रोपीलीन पर आयात टैरिफ लगभग 100 प्रतिशत था इसलिए आयातित प्रोपीलीन पर इस परियोजना की संकल्पना असंभव थी। प्रोपीलीन पर सीमा शुल्क मार्च, 1993 में ही कम किया गया था। इसके अतिरिक्त, 1993 में एम आर एल में अग्नि दुर्घटना ने घरेलू उत्पादकों को कुड़डालर पत्तन पर प्रोपीलीन आयात टर्मिनल स्थानांतरित करने के लिए विचार करने पर विवश कर दिया। चेन्नई, मुंबई और तूरीकोरिन महापत्तनों में न तो ये सुविधाएं हैं और न ही इच्छा क्योंकि वहां भीड़-भाड़ है तथा पत्तन क्षेत्र में खतरनाक कार्यों की ढुलाई समाहित करने के लिए स्थान की कमी है।

अतः यह कहना ठीक नहीं है घरेलू उत्पादक प्रोपीलीन की आपूर्ति के लिए एम आर एल के साथ दीर्घकालीन करार करने में असफल रहे अथवा वे स्वयं की गलतियों के लिए भारतीय उपभोक्ताओं को दंडित करने का प्रयास कर रहे हैं।

घरेलू उत्पादक की अकुशलता के संबंध में एक और मुद्दा उल्लेख किया गया है वह है उनकी प्रोपीलीन ऑक्साइड (पी ओ) विनिर्माण क्षमता का आकार जो कथित रूप से किकायती दर पर पी ओ के उत्पादन की अनुमति नहीं देता तथा कच्चे माल के ऊंचे मूल्य जिससे उनकी उत्पादन लागत बढ़ी है।

इस संबंध में यह स्पष्ट किया जाता है कि डिजाइन के अनुसार तथा गारंटी निष्पादन परीक्षण में यथासत्पापित पी ओ संयंत्र की क्षमता प्रत्येक 15000 एम टी प्रतिवर्ष है जबकि पी ओ संयंत्र का क्षमता उपयोग लगभग 8900-10000 एम टी प्रतिवर्ष मात्र है यह उम्मीद नहीं की जा सकती कि घरेलू उत्पादकों के पास मांग को पूरा करने के लिए आवश्यक क्षमता से अधिक क्षमता का ढाँचा संयंत्र हो। घरेलू उत्पादकों ने यह अनुरोध भी किया है कि पी ओ एस एम रूट और पी ओ टी बी ए रूट में ऊंची निवेश लागत के कारण उनके द्वारा अपनाई गई प्रौद्योगिकी आदर्शतः मध्यम क्षमता के संयंत्रों के लिए उपयुक्त है तथा एम पी एल के साथ-साथ टैकनिप ने अब मॉडल के रूप में एम पी एल के साथ चीन, थाईलैंड और ताईवान में संयंत्रों के निर्माण का प्रस्ताव किया है। चीनी संयंत्र में एम ओ आर एल की डिजाइन पर आधारित पोलीअल संयंत्र भी शामिल होगा। ताईवान और चीन के एक दल ने विशेषतः डिजाइन को अंतिम रूप देने के लिए पिछले वर्ष दो बार और इस वर्ष एक बार उनका दौरा किया था।

इसके अतिरिक्त, इस बात की प्रशंसा की जानी चाहिए कि रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण समय का मूल उद्देश्य, घरेलू उद्योग को बड़े हुए आयात से पेश आई प्रतिस्पर्धा की नई स्थिति का सामना करने के लिए सकारात्मक समायोजन हेतु देना है। यदि घरेलू उद्योग पूर्णतः कुशल और प्रतिस्पर्धात्मक होता तो शायद बचाव के लिए किसी रक्षोपाय की आवश्यकता नहीं होती। रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण की अनुकूलता के संबंध में इस प्रश्न का उत्तर आवश्यक है कि क्या घरेलू उद्योग के सकारात्मक समायोजन और प्रतियोगी बनने की कोई उचित संभावना है। यदि उत्तर हाँ है तो घरेलू उद्योग के लिए बचाव आवश्यक है।

7. गुणवत्ता और तकनीकी सहायता

कुछ पक्षों ने उल्लेख किया है कि ये आयातित पी जी का उपयोग करते हैं क्योंकि उसकी गुणवत्ता बेहतर है और विदेशी आपूर्तिकर्ता उन्हें तकनीकी सेवाएं और फार्मूला प्रदान करते हैं तथा उनकी स्वास्थ्य, सुरक्षा और पर्यावरण संबंधी कार्यों को उन्नत बनाने में भी सहायता करते हैं।

इस संबंध में यह स्पष्ट किया जाता है कि किसी पक्ष ने घरेलू उत्पादित पी जी की गुणवत्ता पर कोई आरोप नहीं लगाया है। एम पी एल और एम ओ आर एल को क्रमशः आई एस ओ-9001 और आई एस ओ-9002 प्राप्त हैं। उन्होंने दावा किया है कि उनके उत्पाद इस श्रेणी के लिए निर्धारित अंतर्राष्ट्रीय मानदंडों को पूरा करते हैं, यह उत्पाद अद्वितीय है और आई पी/बी पी और यू एस पी के तहत निर्धारित अनेक मानदंडों को पूरा करता है। उन्होंने यह भी बताया है कि आई एस ओ प्रत्यायन के एक भाग के तौर पर वे अपने उपभोक्ताओं से नियमित रूप से फीडबैक एकत्र करते हैं। आवेदक में एम एल के उत्पाद और आयातित उत्पाद की विशेषताओं की एक प्रति भी प्रस्तुत की है जो यह दर्शाती है कि उनका उत्पाद पूरी तरह से आयातित पी जी के स्तर का है। विभिन्न उपभोक्ताओं से प्राप्त फीडबैक की प्रतियां भी प्रस्तुत की गई हैं जो इस संबंध में घरेलू उत्पादकों के दावे का समर्थन करती हैं। घरेलू उत्पादकों ने उन्नत प्रयोगशाला, इंस्ट्रुमेंट सुविधा, पायलट प्लांट सुविधा तथा पर्याप्त पुस्तकालय सहायता सहित प्रोटोटाइम डिजाइन और विकास सुविधा से युक्त श्रेष्ठ अनुसंधान एवं विकास अवसरचना का दावा किया है। उनकी गुणवत्ता नियंत्रण प्रयोगशाला को भारत सरकार के विज्ञान और प्रौद्योगिकी मंत्रालय के अंतर्गत वैज्ञानिक एवं औद्योगिक अनुसंधान विभाग से मान्यता प्राप्त हो गई है। उन्होंने आस्ट्रेलिया, न्यूजीलैंड, सिंगापुर, नेपाल और मध्यपूर्वी देशों को पी जी का निर्यात भी किया गया है/कर रहे हैं।

उपयुक्त के मददेनजर यह समझा जाता है कि गुणवत्ता और तकनीकी सहायता की आवश्यकता के कारण आयात नहीं बढ़ा है और घरेलू उत्पादकों के समक्ष गंभीर क्षति का खतरा है।

8. घरेलू उत्पादकों का एकाधिकार स्तर

कुछ पक्षों ने तर्क दिया है कि दोनों आवेदक अर्थात् एम पी एल और एस ओ आर एल साझा स्वामित्व के अधीन हैं और ये एकाधिकार उत्पादक हैं जिनका पी जी के सम्पूर्ण भारतीय बाजार के 84 प्रतिशत हिस्से पर नियंत्रण है। अतः रक्षोपाय शुल्क का अधिरोपण एम आर टी पी अधिनियम, 1969 के प्रावधानों तथा संविधान के अनुच्छेद 39 में प्रतिष्ठापित राज्य के नीति निर्देशक सिद्धांतों के प्रतिकूल है जिसमें यह उल्लेख किया गया है कि आर्थिक व्यवस्था के संचालन के परिणाम स्वरूप सार्वजनिक हित के विपरीत आर्थिक शक्ति का केन्द्रीयकरण नहीं होना चाहिए।

इस संबंध में यह स्पष्ट किया जाता है कि एम आर टी पी अधिनियम, 1969 दुरुपयोग के सिद्धांत पर आधारित है न कि प्रतिबंध के सिद्धांत पर। दूसरे शब्दों में यह अधिनियम किसी एकाधिकार को स्वतः गैर कानूनी घोषित नहीं करता है बल्कि एकाधिकारवादी अथवा प्रतिस्पर्धात्मक व्यापार पद्धति के परिणाम स्वरूप कोई क्षति अथवा उससे होने वाले लाभों के संदर्भ में उसके औचित्य के बीच संतुलन स्थापित करने का प्रयास करता है।

एम पी एल और एस ओ आर एल ने 1990 के आसपास अपना उत्पादन प्रारंभ किया। दोनों कंपनियाँ म्पिक समूह की हैं दोनों का साझा प्रबंधन है तथा प्रोपीलिन आक्साइड, प्रोपीलिन ग्लाइकोल और पोलीअल संयंत्रों का प्रचालन कर रही हैं। "टी आई डी सी ओ" तमिलनाडु राज्य सरकार औद्योगिक विकास निगम एस ओ आर एल का संयुक्त प्रवर्तक है। यद्यपि एम पी एल और एस ओ आर एल, कंपनियों के एक ही समूह से संबंध रखती हैं, दोनों अलग-अलग सत्ताएँ हैं। म्पिक समूह ने अगस्त 1994 में यू बी पी पी एल का अधिग्रहण किया था और एस ओ आर एल का नाम दिया था। आवेदकों ने दावा किया है कि यू बी पी पी एल के अधिग्रहण के पश्चात् उन्होंने एक स्थाई और पारदर्शी मूल्य निर्धारण नीति रखी है और भारत में सभी प्रयोक्ताओं को लगभग समान मूल्य पर उत्पाद उपलब्ध करा रहे हैं।

एम पी एल और एस ओ आर एल के साथ जिन्होंने पिछले 7-8 वर्षों तक घरेलू बाजार की मांग की पूर्ति की है, घरेलू प्रयोक्ता उद्योग का विकास हुआ है। निर्यातों/आयातों से ऐसा कोई प्रमाण नहीं मिलता है कि एम पी एल और एस ओ आर एल ने पी जी के घरेलू प्रयोक्ताओं को क्षति पहुंचाई है। उन्होंने

इस उल्लेख के अतिरिक्त कुछ नहीं किया है कि एम पी एल और एस ओ आर एल दोनों का घरेलू बाजार के एक बड़े हिस्से पर नियंत्रण है। दूसरी ओर घरेलू उत्पादकों ने उल्लेख किया है कि उनके पास एक स्थाई और पारदर्शी मूल्य निर्धारण नीति है। जुलाई-अक्टूबर, 1995 में जब पेट्रोलियम उत्पादों के मूल्य बढ़ गए और आयातित पी जी का मूल्य भी 88 रु. प्रति कि.ग्रा. से अधिक हो गया था तब उन्होंने अन्धाधुंध मूल्य वृद्धि नहीं की और जब यह लगभग 73 रु. प्रति कि. ग्रा. के संतोषजनक स्तर पर पहुँच गई तो इसे बराबर कर दिया। बाजार में सभी उपभोक्ताओं को उत्पाद के मूल्य की जानकारी थी तथा उठाई गई मात्रा के लिए कोई विशेष छूट नहीं दी गई थी और सभी उपभोक्ताओं के साथ कुल मिलाकर समान व्यवहार किया गया तथा बाजार में उन्होंने कभी किसी चालबाजी अथवा पक्षपात का सहारा नहीं लिया तथापि उन्होंने बिना किसी विलंब के 45 वें दिन 1.5 रु. प्रति कि. ग्रा. की शीघ्र भुगतान छूट के भुगतान की पेशकश की थी। यदि तत्काल भुगतान अथवा डिमांड ड्राफ्ट पर खरीद की जाती है तो सकल बीजक मूल्य पर कंपनी की लागू व्याज दर से नकद छूट दी गई क्योंकि कंपनी को इतना धन 45 दिन पहले प्राप्त हुआ। अपने डीलरों को उन्होंने एक प्रतिशत कमीशन का भुगतान किया जो संभवतः किसी भारतीय अथवा इस समय देश में प्रचालन रत अंतर्राष्ट्रीय कंपनियों द्वारा भुगतान किया गया न्यूनतम कमीशन है।

घरेलू उत्पादकों ने प्रेषण की तारीख से 90 दिनों से अधिक तक बकाया धनराशि के आँकड़े भी दिए हैं और यह अनुरोध भी किया है कि ये उपभोक्ता जो मूलतः रेजिन क्षेत्र में हैं और जिनकी खपत लगभग 20 एम टी से 200 एम टी प्रतिवर्ष है, व्यापारियों के माध्यम से बड़ी मात्रा में विशेषतः संयुक्त राज्य अमरीका और सिंगापुर से आयातित उत्पाद के देश में आगमन के पश्चात् चिन्ता का कारण बने। इन उपभोक्ताओं के लिए शुल्क की वसूली 1991 से ही एक समस्या रही है क्योंकि जब एम पी एल और एस ओ आर एल भिन्न-भिन्न प्रबंधन समूहों के अधीन थी तब उन्होंने इनके बीच विकल्प का सहारा लिया। इन उपभोक्ताओं ने अब अंतर्राष्ट्रीय कंपनियों द्वारा प्रस्तुत उत्पादों का चयन कर लिया होगा जिनके उत्पाद व्यापारियों से प्राप्त होते हैं।

यह भी उल्लेखनीय है कि भारतीय बाजार के लिए निर्यातकों की काफी विशाल क्षमताओं की तुलना में घरेलू उत्पादकों की कुल पी जी क्षमता लगभग 15300 एम टी है। भारत में बिना किसी प्रतिबंध के पी जी के आयात की अनुमति है जो भी चाहे पी जी का आयात कर सकता है अथवा घरेलू रूप से अपनी आवश्यकता की पूर्ति कर सकता है। गैर-प्रतिबंधित आयात के संबंध में यह मानना ठीक नहीं है कि घरेलू उत्पादकों का कोई एकाधिकार था विशेषतः इस तथ्य के मद्देनजर कि 1994-95 से 1997-98 (अप्रैल-अगस्त) के दौरान भारत में पी जी का आयात बढ़ा। कानूनी तौर पर भी यह अपेक्षित नहीं है कि अकेले उत्पादक अथवा एक ही समूह की दो कंपनियों के हितों की उसी एक आधार पर रक्षा न की जाए चाहे वह इसके बिल्कुल योग्य हो।

यह भी स्पष्ट किया जाता है कि रक्षोपाय शुल्क का उद्देश्य एकाधिकारवादी पद्धति को प्रोत्साहित करना नहीं है। इसका विशेष उद्देश्य घरेलू उत्पादकों के हित की रक्षा करना है। यदि वर्द्धित आयात से उन्हें भारी क्षति होती है अथवा हो सकती है तो वर्द्धित आयात से पेश आई प्रतिस्पर्द्धा की नई स्थिति का सामना करने के लिए सकारात्मक समायोजन हेतु उन्हें समय मिल सके। रक्षोपाय शुल्क एक अस्थायी उपाय है जो क्षति को दूर करने के लिए पर्याप्त सीमा तक अधिरोपित की जा सकती है। इसके अतिरिक्त, कस्टम टैरिफ अधिनियम, 1975 जो केन्द्र सरकार को रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण का अधिकार देता है, संसद का एक ऐसा अधिनियम है जिसकी कानूनी शक्ति एम आर टी पी अधिनियम, 1969 के बराबर है अतः इस संबंध में निर्धारित आवश्यकताओं को पूरा करने के मामलों में रक्षोपाय शुल्क का अधिरोपण एम आर टी पी अधिनियम, 1969 के प्रावधानों अथवा भारत के संविधान में यथाप्रतिष्ठापित राज्य के नीति निर्देशन सिद्धान्तों का उल्लंघन नहीं है।

9. सार्वजनिक हित

कुछ पक्षों ने तर्क दिया है कि रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण से कोई सार्वजनिक हित पूरा नहीं होगा। इसके विपरीत रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण का गंभीर प्रतिकूल प्रभाव पड़ेगा क्योंकि अनेक अल्प प्रयोक्ता उद्योग बंद हो सकते हैं।

इस संबंध में यह महसूस किया जाता है कि "सार्वजनिक हित" शब्द का क्षेत्र उपभोक्ता के हित तक ही सीमित नहीं है। यह काफी व्यापक शब्द है जिसमें विशाल समुदाय हित के मद्देनजर सामान्य सामाजिक कल्याण शामिल है। यद्यपि रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण से क्रेता को आयातित पी जी बड़ी हुई कीमत पर मिलेगी और इसलिए इससे उत्पादित अल्प उत्पाद भी प्रभावित हो सकते हैं। अतः रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण का उद्देश्य ध्यान में रखना महत्वपूर्ण है। रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण का उद्देश्य वर्द्धित आयात से पेश आई प्रतिस्पर्द्धा की नई स्थिति का सामना करने के लिए सकारात्मक समायोजन हेतु उत्पादक को समय प्रदान करना है। कुछ अवधि के लिए और पर्याप्त समय सीमा तक रक्षोपाय शुल्क के अधिरोपण से उपभोक्ताओं के लिए प्रतिकूल प्रभाव, यदि कोई हो, न्यूनतम ही नहीं होंगे बल्कि प्रतियोगी मूल्यों पर अपनी आवश्यकताएँ पूरी करने का व्यापार विकल्प भी मिलेगा। जिन घरेलू उत्पादकों ने भारी सार्वजनिक निवेश से संयंत्रों की स्थापना की है वे काफी लोगों को रोजगार प्रदान करते हैं और राष्ट्रीय अर्थव्यवस्था में बहुमूल्य योगदान देते हैं। रक्षोपाय शुल्क जो वर्द्धित आयात से पेश आई प्रतिस्पर्द्धा का सामना करने के लिए घरेलू उत्पादकों को समर्थ बनाएगी, पी जी क्रेताओं और उससे विनिर्मित उत्पादों के क्रेताओं के दीर्घकालीन हित में भी होगी। अतः यह समझा जाता है कि पी जी पर रक्षोपाय शुल्क का अधिरोपण सार्वजनिक हित में होगा।

10. अन्य मुद्दे

कुछ पक्षों ने यह तर्क दिया है कि भारत में पीजी पर आयात शुल्क इस क्षेत्र में सबसे अधिक है। तथापि, रक्षोपाय शुल्क के संदर्भ में यह तर्क असंगत समझा जाता है क्योंकि विशेष उत्पाद पर आयात शुल्क लगाना विभिन्न कारकों पर निर्भर करता है। इनमें से कुछ कारक हैं— तुलनीय और प्रतियोगी उत्पादों और आगत पर आयात शुल्क का स्तर, राजस्व जुटाने की आवश्यकता तथा अंतर्राष्ट्रीय उत्पादकों की तुलना में घरेलू उत्पादकों को हुआ नुकसान आदि। इसलिए प्रत्येक देश अपनी आवश्यकताओं के अनुसार आयात शुल्क के स्तर के बारे में निर्णय करता है जिसे अन्य देशों के लिए संदर्भ नहीं बनाया जा सकता।

यह भी स्पष्ट किया गया है कि रक्षोपाय आपवादित परिस्थितियों के लिए एक आपातकालीन उपाय है जिसे सख्त आवश्यकताओं के तहत ही कार्यान्वित किया जा सकता है तथा भारत ने पिछले 3 वर्षों के दौरान शुरू की गई 15 जांचों में से 5 माह के अंदर 5 जांच प्रारंभ की हैं।

इस संबंध में यह उल्लेख किया जाता है कि वर्तमान रक्षोपाय जांच घरेलू रक्षोपाय कानून के अनुसार शुरू की गई है जो इस विषय से संबंधित डब्ल्यू टी ओ के प्रावधानों को व्यक्त करता है। जी ए टी टी का अनुच्छेद XIX विशेष उत्पादों के आयात पर आपातकालीन कार्रवाई से संबंधित है तथा रक्षोपाय संबंधी करार जी ए टी टी, 1994 और विशेषतः इसके अनुच्छेद XIX नियमों को स्पष्ट और सुदृढ़ करता है।

रक्षोपाय संबंधी करार रक्षोपाय के अधिरोपण के लिए आवश्यक शर्तों से संबंधित हैं और यह विनिर्दिष्ट करता है कि यदि कुल मिलाकर अथवा घरेलू उत्पादन की तुलना में वृद्धित आयात उन घरेलू उत्पादकों को गंभीर क्षति पहुंचाता है अथवा पहुंचा सकता है जो समान अथवा प्रतियोगी उत्पादों का उत्पादन करते हैं तो रक्षोपाय लागू किए जा सकते हैं।

चूंकि इस मामले में जांच भारतीय रक्षोपाय कानून के प्रावधानों के अनुसार शुरू की गई है जो डब्ल्यू टी ओ के संगत प्रावधानों को व्यक्त करते हैं, यह महसूस किया जाता है कि इस संबंध में अपेक्षाएं पूर्णतः पूरी कर ली गई हैं।

यह भी स्पष्ट किया गया है कि घरेलू उत्पादकों ने दो यूनिटों के लिए भिन्न-भिन्न रक्षोपाय शुल्क राशि का दावा किया है और रक्षोपाय शुल्क इक्विटी पूंजी पर गारंटी शुदा प्रतिफल सुनिश्चित करने के लिए अधिरोपित नहीं की जा सकती।

इस संबंध में यह उल्लेख किया जाता है कि घरेलू उत्पादकों ने दो अलग-अलग कंपनियों के लिए स्पष्ट बिक्री वसूली की उनकी गणना के आधार पर दो कंपनियों के लिए रक्षोपाय शुल्क की दो भिन्न-भिन्न राशियों के लिए अनुरोध किया था। तथापि, बाद में दो कंपनियों के लिए जो इस उत्पाद की एकमात्र उत्पादक हैं, औसत भार के आधार पर परिगणित एक समान रक्षोपाय शुल्क का अनुरोध किया था

जहाँ तक इक्विटी पूंजी पर प्रतिफल का संबंध है, यह स्पष्ट किया जाता है कि कस्टम टैरिफ (रक्षोपाय शुल्क की पहचान और निर्धारण) नियम, 1997 के नियम 8 के तहत घरेलू उद्योग का लाभ और घाटा एक ऐसा कारक है जिसका यह निर्धारण करने के लिए मूल्यांकन विशेषतः अपेक्षित है कि वृद्धित आयात से घरेलू उद्योग को गंभीर क्षति हुई है अथवा हो सकती है। इक्विटी पूंजी पर प्रतिफल कंपनियों को हुआ लाभ अथवा घाटा दर्शाता है और इसलिए घरेलू उद्योग भारी क्षति की स्थिति के निर्धारण के लिए युक्ति संगत है। चूंकि रक्षोपाय शुल्क का आशय वृद्धित आयात के कारण घरेलू उद्योग को हुई क्षति का निवारण अथवा उसे रोकना है, इसमें कुछ गलत प्रतीत नहीं होता कि घरेलू उत्पादक रक्षोपाय शुल्क राशि की मांग करते समय इक्विटी पूंजी पर उचित प्रतिफल को ध्यान में रखते हैं जो उनको हुई गंभीर क्षति को दूर करने अथवा उससे बचने के लिए पर्याप्त होगी।

11. गंभीर क्षति की आशंका

पी जी के घरेलू उत्पादक पिछले तीन वर्षों अर्थात् 1994-95, 1995-96 और 1996-97 के दौरान लगभग 10000 एम टी के कुल उत्पादन पर स्थिर हैं और इसी तरह क्षमता उपयोग भी स्थिर रहा है। तथापि, 1997-98 (अप्रैल-अगस्त) में घरेलू उत्पादकों ने प्रति एम टी उत्पादन लागत स्थिर रखने के लिए 5553 एम टी उत्पादन और लगभग 106 प्रतिशत क्षमता उपयोग दर्ज किया है किन्तु इससे उनका क्लोजिंग स्टॉक 1996-97 में 207 एम टी से बढ़कर 1137 एम टी हो गया अर्थात् क्लोजिंग स्टॉक में 449.3 प्रतिशत की वृद्धि हुई। घरेलू उत्पादकों की बिक्री में कमी आई। 1994-95 में 11306 एम टी की कुल बिक्री के मुकाबले में 1995-96 में कुल 12259 एम टी की बिक्री दर्ज की गई अर्थात् 1994-95 की तुलना में 9.26 प्रतिशत की कमी आई। 1996-97 में घरेलू उत्पादक बिक्री को 1995-96 के स्तर पर रख सके परन्तु 80658 रु० पी एम टी से 74896 रु० पी एम टी की औसत बिक्री मूल्य (उत्पादक शुल्क सहित) में गिरावट की कीमत पर अर्थात् लगभग 7.14 प्रतिशत की गिरावट पर। 1997-98 (अप्रैल—अगस्त) में घरेलू उत्पादकों ने कुल 4624 एम टी की बिक्री की किन्तु अपने औसत बिक्री मूल्य (उत्पादक शुल्क सहित) में 63060 रु० पी एम टी की भारी गिरावट करके ही ऐसा कर सके अर्थात् 1995-96 की तुलना में 21.82 प्रतिशत और 1996-97 की तुलना में 15.8 प्रतिशत की कमी। बाजार बनाए रखने के लिए घरेलू उत्पादकों ने नकद घाटे के जोखिम पर मूल्यों में गिरावट जारी रखी। घरेलू उत्पादक बैंकों और वित्तीय संस्थाओं के लिए अपनी वित्तीय वचनबद्धताएं भी पूरी नहीं कर पाए।

इस अवधि के दौरान आयात में भारी वृद्धि हुई जो 1996-97 में 2628 एम टी से बढ़कर अप्रैल-अगस्त 1997-98 में 1744 एम टी हो गया अर्थात् 1996-97 की तुलना में यथानुपात आधार पर आयात 159 प्रतिशत बढ़ा। घरेलू उत्पादक अप्रैल—अगस्त 1997 में अपने उत्पादन के लगभग 83 प्रतिशत की ही बिक्री कर सके और यह भी अपने औसत बिक्री मूल्य को 74896 रु० पी एम टी (केन्द्रीय उत्पाद शुल्क सहित) से घटाकर 63060 रु० पी एम टी (केन्द्रीय उत्पाद शुल्क सहित) करके अर्थात् 15.8 प्रतिशत की कमी करके तथा 1996-97 में स्टॉक 207 एम टी से बढ़कर 1137 एम टी हो गया अर्थात् 449.3 प्रतिशत बढ़ा।

यदि यही प्रवृत्ति जारी रही तो गंभीर क्षति स्पष्ट रूप से निकट है क्योंकि घरेलू उद्योग को काफी समग्र क्षति होगी।

12. कारणात्मक संबंध

जैसा ऊपर विचार-विमर्श किया गया है, घरेलू उद्योग गंभीर क्षति के खतरे का सामना कर रहा है। पी जी के घरेलू उत्पादकों ने घरेलू मांग पूरी की। उन्होंने 1994-95 में 11306 एम टी, 1995-96 में 10259 एम टी, 1996-97 में 10183 एम टी और अप्रैल—अगस्त 1997 में 4624 एम टी की बिक्री की। इस अवधि के दौरान कुल प्रत्यक्ष खपत 1994-95 में 12146 एम टी थी जो 1995-96 में गिरकर 11926 एम टी हो गई और 1996-97 में पुनः बढ़कर 12811 एम टी हो गई। तथापि, प्रत्यक्ष खपत में घरेलू उत्पादकों का हिस्सा जो 1994-95 में 93 प्रतिशत था 1995-96 में गिरकर 86 प्रतिशत और 1996-97 में 79.5 प्रतिशत हो गया। 1997-98 में (अप्रैल—अगस्त) घरेलू उत्पादकों का हिस्सा 6368 एम टी की कुल प्रत्यक्ष खपत में मात्र 4624 एम टी था जो प्रतिशत के हिसाब से मात्र 72.6 प्रतिशत था। इस तरह प्रत्यक्ष खपत में घरेलू उत्पादकों का हिस्सा 1994-95 में 93 प्रतिशत से कम होकर अप्रैल—अगस्त 1997-98 में 72.6 प्रतिशत हो गया। इसी अवधि में आयात 1994-95 में 840 एम टी से बढ़कर 1995-96 में 1667 एम टी, 1996-97 में 2628 एम टी

और 1997-98 में प्रथम पांच महीनों में 1744 एम टी हो गया। प्रत्यक्ष खपत में आयात का हिस्सा 1994-95 में 6.9 प्रतिशत से बढ़कर 1995-96 में 14 प्रतिशत, 1996-97 में 20.5 प्रतिशत और 1997-98 (अप्रैल-अगस्त) में 27.4 प्रतिशत हो गया। तुलनात्मक दृष्टि से उनका आयात हिस्सा 1995-96 में 102.9 प्रतिशत, 1996-97 में 46.4 प्रतिशत, अप्रैल-अगस्त 1997-98 में 59.3 प्रतिशत और 1994-95 की तुलना में 297 प्रतिशत बढ़ा।

1996-97 में कुल प्रत्यक्ष खपत 12811 एम टी रही जो यथानुपात आधार पर 1997-98 के प्रथम पांच महीनों अप्रैल—अगस्त में 19.3 प्रतिशत बढ़कर 6368 एम टी हो गई। तथापि घरेलू बिक्री उमी गति से नहीं बढ़ी। घरेलू उत्पादक जिनकी बिक्री $(10183/12) \times 5 \times 119.3$ प्रतिशत अर्थात् 5062 एम टी होनी चाहिए थी किन्तु 4624 एम टी की बिक्री ही कर सके अर्थात् बिक्री में 438 एम टी की कमी आई जो आयात ने ले ली और प्रत्यक्ष खपत में 19.3 प्रतिशत की वृद्धि के मद्देनजर $(1744 - (2628/12) \times 5 \times 119.3)$ प्रतिशत अर्थात् 438 एम टी के अतिरिक्त बाजार पर कब्जा कर लिया।

घरेलू उत्पादकों ने माना है कि निर्यातकों द्वारा प्रस्तुत शर्तों को पूरा करने के लिए उन्होंने बारंबार मूल्य समायोजित किए। निर्यातकों ने अन्य देशों में काफी ऊंचे मूल्य पर उत्पाद की बिक्री की अर्थात् यू एस पी ग्रेड 200—250 अमरीकी डालर पर जो भारत के लिए मूल्य से अधिक है और मूल्य में कटौती का सहारा लिया जिसके फलस्वरूप हाल के वर्षों में आयात में काफी वृद्धि हुई है। इस संबंध में शैल ने उल्लेख किया है कि यह सही नहीं है कि उन्होंने भारत में औद्योगिक ग्रेड के पी जी के मूल्य तेजी से गिराना प्रारंभ कर दिया और अन्य देशों में ये उत्पाद ऊंचे मूल्यों पर बेचे गए। डाव ने भी कहा है कि उन्होंने मूल्य कम नहीं किए। जो पिछले 25 वर्षों से भारतीय बाजार में पी जी-यू एस पी की आपूर्ति कर रहे हैं और उन्होंने स्पष्ट व्यवसाय पद्धति अपनाई है। ए आर सी ओ ने भी उल्लेख किया है कि भारत के लिए प्रस्तुत मूल्य एशियाई क्षेत्र में प्रस्तुत मूल्य के अनुरूप हैं। इसके विपरीत घरेलू उत्पादकों ने उल्लेख किया है कि वे आस्ट्रेलिया और दक्षिण अफ्रीका जैसे देशों को इन उत्पादकों द्वारा भारत में बेचे जा रहे मूल्य से काफी अधिक मूल्य पर अपने उत्पाद का निर्यात कर सकते हैं। इस संबंध में उन्होंने दस्तावेजी प्रमाण भी दिए हैं। पी जी प्रयोक्ता/आयातकों ने अपनी प्रस्तुतियों में स्पष्ट उल्लेख किया है कि आयातित पी जी अपेक्षाकृत सस्ती थी। पॉलीब्लैंड पालीमर्स प्रां.लिं ने उल्लेख किया है कि स्थानीय निर्माताओं द्वारा पेश मूल्य अंतर्राष्ट्रीय बाजार में जारी मूल्यों की तुलना में काफी अधिक हैं। ज्वैल पालीमर्स प्रां. लिं ने बताया है कि आयातित उत्पाद ने उन्हें प्रतिस्पर्द्धा और बेहतर मूल्य का अवसर प्रदान किया है। यूनीबॉन्ड रेजिन्स प्रां.लिं, यूनीसैट पालीमर्स एंड रेजिन्स प्रां. लिं और यूनिक रेजिन्स एंड केमिकल्स प्रां. लिं ने उल्लेख किया है कि उचित मूल्यों पर स्थानीय आपूर्ति सुनिश्चित नहीं है जबकि आयातित पी जी प्रतियोगी मूल्यों पर उपलब्ध है। आर०के० इंडस्ट्रीज ने उल्लेख किया है कि आयातित पी जी में ऋण की अनुकूल शर्तें प्रदान करती हैं इसलिए वित्तीय प्रवाह और प्रतियोगी मूल्य बेहतर हैं।

यह स्पष्ट किया जाता है कि औसत सी आई एफ मूल्य और आगत मूल्य अर्थात् सी आई एफ मूल्य जमा आयात शुल्क (अतिरिक्त सीमा शुल्क रहित जो केन्द्रीय उत्पाद शुल्क की लागू दर पर वसूल की जाती है) में पिछले वर्षों में कमी हुई है जैसा कि निम्न तालिका के आंकड़ों से स्पष्ट है :—

तालिका-3

| वर्ष | आयातित माल | | घरेलू उत्पादित माल | | | |
|---------|------------------------------|---|---------------------|--|-------------------------------------|-------------------------------|
| | औसत सी आई एफ मूल्य रु०/एम टी | आयात शुल्क (अतिरिक्त सीमा शुल्क रहित) प्रतिशत | आगत मूल्य रु०/एम टी | औसत बिक्री मूल्य (के० उत्पाद शुल्क सहित) रु०/एम टी | केन्द्रीय उत्पाद शुल्क की प्रतिशतता | औसत बिक्री दर वसूली रु०/एम टी |
| 1994-95 | 31411 | 65 | 51828 | 61501 | 20 | 51251 |
| 1995-96 | 46052 | 50 | 69078 | 80658 | 20 | 67215 |
| 1996-97 | 45937 | 42 | 65230 | 74896 | 20 | 62413 |
| 1997-98 | 38050 | 32 | 50226 | 63060 | 18 | 53440 |

(अप्रैल—अगस्त)

घरेलू उत्पादकों ने बताया है कि आयातित मूल्य का मुकाबला करने के लिए अपने मूल्य बारंबार समायोजित किए हैं और वे ऐसा लगभग 1996-97 तक करते रहे जब उनकी औसत बिक्री वसूली आयातित सामग्री के आगत मूल्य से कम अथवा बराबर हो गई (आयातकों द्वारा उल्लिखित बेहतर ऋण शर्तों और अन्य लाभों के कारण प्रयोक्ताओं/आयातकों की उपर्युक्त आगत मूल्यों से कम मूल्य पर उपलब्ध था)। 1997-98 में आयात मूल्य और आगत मूल्यों में और भारी गिरावट के कारण घरेलू उत्पादन अपनी गति नहीं बनाए रख सके क्योंकि उन्हें नकद घाटा होना प्रारंभ हो गया। यह प्रभाव तब तक रहा जब तक कि घरेलू मूल्य घरेलू उत्पादकों से कम अथवा बराबर रहे और वे अपने समग्र उत्पादन बेच सके तथा वे अपना स्टॉक भी समाप्त कर सके जो 1994-95 में 701 एम टी से कम होकर 1995-96 में 447 एम टी और 1996-97 में 207 एम टी हो गया। 1997-98 में घरेलू उत्पादक आयात मूल्यों का मुकाबला नहीं कर सके और उनके मूल्य आगत मूल्य से लगभग 3 रु० प्रति कि०ग्रा० से अधिक थे, भारी स्टॉक जमा होने से पहले वे अपना सारा उत्पादन बेच नहीं सके। घरेलू उत्पादक 1997-98 के प्रथम पांच महीनों में अपने उत्पादन को मात्र 83.3 प्रतिशत ही बेच सके और उनका क्लोजिंग स्टॉक 1137 एम टी हो गया अर्थात् 1996-97 के अंत में क्लोजिंग स्टॉक का 449.3 प्रतिशत और 1997-98 (अप्रैल—अगस्त) के दौरान उत्पादन का 20.5

प्रतिशत हो गया। इसी दौरान इस अवधि में आयात बढ़कर 1744 एम टी हो गया जो यथानुपात आधार पर समग्र 1997-98 के लिए 4186 एम टी बना अर्थात् 1996-97 के आयात की तुलना में 159 प्रतिशत आयात बढ़ा और घरेलू बाजार के 27.4 प्रतिशत हिस्से पर कब्जा कर लिया।

जैसा कि ऊपर उल्लेख किया गया है सी आई एफ आयात मूल्यों और आगत मूल्यों में पिछले कुछ वर्षों में गिरावट आई है यह गिरते मूल्यों पर बढ़ते आयात की पुष्टि दर्शाता है। इस तरह बढ़ते हुए आयात से घरेलू उद्योग को गंभीर क्षति का खतरा है और यदि प्रवृत्ति जारी रही तो यह बिल्कुल नजदीक है।

13. परिवर्तनों का प्रभाव

विनिमय दर और एम आर एल द्वारा प्रोपीलीन के मूल्यों में गिरावट तथा रक्षोपाय जांच शुरू करने के पश्चात् सीमा शुल्क में वृद्धि का कुछ पक्षों द्वारा कुछ गतिविधियों के रूप में उल्लेख किया है जिससे रक्षोपाय शुल्क के रूप में घरेलू उद्योग के लिए कोई सुरक्षा प्रदान करने की आवश्यकता समाप्त हो गई है।

डाव ने इस संबंध में मई, 1997 से (यह पी जी होना चाहिए) आर्थिक स्थिति में परिवर्तन के प्रभाव की गणना प्रस्तुत की है और उनके अनुसार पोलीअल लागत पर प्रोपीलीन मूल्य में कमी का प्रभाव 113/एम टी अमरीकी डालर, मई 1997 से सीमा शुल्क में वृद्धि का प्रभाव 94/एम टी अमरीकी डालर और अमरीकी डालर की तुलना में रुपए के अवमूल्यन का प्रभाव 257/एम टी अमरीकी डालर है। निष्कर्ष के तौर पर, मांगी गई रक्षोपाय शुल्क के संदर्भ में कुल मूल्य लाभ 464/एम टी अमरीकी डालर परिगणित किया है। दूसरी ओर, घरेलू उत्पादकों ने डाव की परिगणना को चुनौति दी है परिवर्तन पश्चात् प्रभाव के बारे में अपनी परिगणना प्रस्तुत की है और उनके अनुसार, प्रोपीलीन के मूल्य में परिवर्तन, सीमा शुल्क में वृद्धि और भारतीय रुपए के अवमूल्यन के संयुक्त प्रभाव को आयातित पी जी के सी आई एफ गिरावट मूल्य के संबंध में देखा जाना चाहिए जो जुलाई, 1997 में 1100/पी एम टी अमरीकी डालर से गिरकर मई, 1998 में 850/एम टी अमरीकी डालर के स्तर पर आ गया। इन सभी कारकों को ध्यान में रखते हुए डाव द्वारा परिगणित 464/एम टी अमरीकी डालर के बजाय उन्होंने निवल प्रभाव 55/पी एम टी अमरीकी डालर बताया है।

जो भी हो, यहां जो मुख्य विचारणीय होता है वह यह है कि गंभीर क्षति अथवा रक्षोपाय शुल्क की मात्रा के निर्धारण के संबंध में कोई निर्णय लेने से पहले यह ध्यान में रखा जाए कि ये परिवर्तन जांच शुरू होने के बाद की अवधि में अथवा सिफारिशें करने से पहले हुए।

यह सराहनीय है कि रक्षोपाय शुल्क का अधिरोपण तभी किया जा सकता है जब “वर्द्धित आयात” से “गंभीर क्षति” हुई हो। इसका आशय यह है कि “वर्द्धित आयात” गंभीर क्षति के लिए एक पूर्व शर्त है अथवा सहअस्तित्व है। अतः जांच से यह पता लगाना आवश्यक है कि आयात बढ़ा है और उससे गंभीर क्षति हुई है। गंभीर क्षति का निर्णय विभिन्न मापदंडों के वस्तुपरक मूल्यांकन पर आधारित होना चाहिए और इच्छुक पक्षों को अपना मामला पेश करने और अन्य द्वारा प्रस्तुत प्रमाण और तर्कों के खंडन का पूरा अवसर दिया जाना चाहिए। इस संबंध में पक्षों को जानकारी होनी चाहिए कि इन तथ्यों और आंकड़ों के आधार पर जांच शुरू की गई है और उन्हें क्या प्रमाणित करना है और क्या प्रमाणित नहीं करना है। यदि रूपरेखा निर्धारित नहीं की जाती है तो भ्रम पैदा हो सकता है और विभिन्न पक्ष भिन्न अवधियों में जारी स्थितियों के बारे में बोल सकते हैं और बैठक निराधार हो सकती है। यद्यपि तथ्य और आंकड़े सही हैं किन्तु सरकारी नीतियों में परिवर्तन पर यह तर्क लागू नहीं हो सकता जो जांच के परिणाम पर बाध्यकारी होते हैं जैसे कि मध्यवर्ती अवधि में हुए आयात शुल्क की दरों में परिवर्तन।

अतः यह उचित होगा :—

- (i) जांच आरंभ करने के लिए विचारित डाटा संबंधी निष्कर्ष स्थापित करना और प्रारंभिक दस्तावेजों में शामिल करके पक्षों द्वारा टिप्पणियों में जिन्हें प्रकाशित किया गया।
- (ii) बाद में हुए नीतिगत परिवर्तनों को ध्यान में रखना।

इस मामले में जांच शुरू करते हुए अगस्त, 1997 की अवधि तक डाटा का उत्तर दिया गया, तदनुसार यह समझा जाता है कि अगस्त, 1997 के पश्चात् विनिमय दर और आयातित पूंजी के सी आई एफ के मूल्य में अंतर पर ध्यान नहीं देना है। नीतिगत परिवर्तन होने के कारण एल पी जी मूल्य विनियंत्रण के फलस्वरूप प्रोपीलीन के मूल्य में परिवर्तन पर ध्यान दिया जाना चाहिए और इसी प्रकार सीमा शुल्क के परिवर्तन पर भी।

14. सकारात्मक समायोजन

घरेलू उत्पादकों ने वर्द्धित आयात से पेश आई प्रतिस्पर्द्धा की नई स्थिति का सामना करने के लिए सकारात्मक समायोजन हेतु उनके द्वारा किए गए प्रयासों का ब्यौरा प्रस्तुत किया है।

घरेलू उत्पादक कुड़डालूर पत्तन से पहले से ही प्रोपीलीन का आयात करते रहे हैं किन्तु इसके कारण उनके द्वारा आयातित प्रोपीलीन की कीमत में लगभग 3 रु० प्रति कि०ग्रा० की अतिरिक्त लागत आती है। चेन्नई, मुम्बई और तूतीकोरिन स्थित महापत्तनों के पास प्रोपीलीन के आयात की सुविधा नहीं है और न ही ऐसी सुविधा की स्थापना की इच्छा क्योंकि इससे वहां भीड़-भाड़ होगी और पत्तन क्षेत्र में खतरनाक कार्गो की शिपमेंट के लिए स्थान की कमी भी है। उनकी ग्रुप कंपनी “मैक-वोरमन”, नीदरलैंड के वोरमन का एक संयुक्त उद्यम इन्नौर सेटेलाइट पत्तन में एक स्वतंत्र रसायन टर्मिनल की स्थापना

कर रहा है और इसका तेजी से निर्माण चल रहा है तथा सन् 2000 में इसके प्रचालन की संभावना है। इन्हीर मेंटेलाइट पत्तन के चालू होने तक घरेलू उत्पादकों ने सिंगल बोया मूरिंग (एस बी एम) सुविधा—कुड्डालूर में भंडारण टर्मिनल को उन्नत बनाने का निर्णय लिया है। इससे वे मानसून के दौरान भी प्रचालन कर सकेंगे। फिलहाल उनकी 1000 एम टी की भंडार क्षमता है और 500 एम टी की क्षमता सड़क टैंकों आदि के रूप में है और इस प्रकार वे 1500 एम टी प्रापीलिन पार्सल हैंडल कर सकते हैं। अगले दो वर्षों के दौरान उनका उद्देश्य भंडारण सुविधा को उन्नत बनाने का है ताकि 2000-2500 एम टी आकार के विशाल शिपमेंट हैंडल कर सके, भाड़ा लागत कम कर सकें और अंतर्राष्ट्रीय मूल्यों के लिए प्रतियोगी मूल्यों पर प्रापीलिन उपलब्ध करा सकें।

एम पी एल और एस ओ आर एल अपनी आवश्यकता का 70 प्रतिशत प्रापीलिन एम आर एल से प्राप्त करते हैं तथा शेष 30 प्रतिशत का आयात किया जाता है। घरेलू उत्पादकों ने उल्लेख किया है कि मद्रास रिफाइनरीज लि० ने बेहतर मूल्य के साथ उनकी सहायता करने तथा प्रशासित मूल्य निर्धारण तंत्र के जो 1.5.98 से प्रभावी हैं, चरणबद्ध विखंडन का उपयोग करने की आवश्यकता महसूस की है। वे सन् 2000 तक अंतर्राष्ट्रीय मूल्यों के बराबर मूल्य पर फीड स्टाक उपलब्ध कराने पर भी विचार कर रहे हैं। वे कुड्डालूर में प्रस्तावित पेन्नार रिफाइनरीज से भी प्रापीलिन प्राप्त कर सकते हैं। उन्हें पूर्ण क्षमता पर अपने संयंत्र के संचालन के लिए अंतर्राष्ट्रीय एफ ओ बी मूल्य स्तर पर प्रापीलिन मिलने की संभावना है। पेन्नार रिफाइनरीज का एक जैटी के निर्माण का प्रस्ताव है जहां पोत आ सकें और एल पी जी एवं प्रापीलिन सहित तरल कार्गो उतार सकें। इससे कुड्डालूर में अपनी सुविधा के एकीकरण/विस्तार की संभावना बढ़ जाती है।

घरेलू उत्पादकों ने यह भी उल्लेख किया है कि ऊर्जा के स्तर में कमी की है और इस तरह उत्पादन लागत कम की है। यदि कंपनी को उच्चतर संयंत्र भार कारक पर संयंत्र के संचालन का अवसर दिया जाए तो अपने कारोबार अनुपात के लिए आकर्षक निवेश के साथ मामूली निवेश से थोड़े समय में अपनी उत्पादन क्षमताएं बढ़ा सकते हैं।

प्रतियोगी मूल्यों पर प्रापीलिन प्राप्त करने की बढ़ती संभावनाओं से कच्चे माल की ऊंची लागत के कारण उत्पादन की ऊंची लागत की समस्या का पूर्णतः समाधान हो जाने तथा बाजार की निरंतर उपलब्धता की संभावना है जिससे उच्च क्षमता उपयोग पर संयंत्र का संचालन किया जा सकेगा जिससे वे उत्पादन लागत और कम कर सकेंगे तथा इससे उन्हें अनुकूल पूंजी कारोबार अनुपात का उपयोग करने के लिए संयंत्र का विस्तार करने में मदद मिलेगी।

उपर्युक्त के मद्देनजर यह समझा जाता है कि आयात प्रतिस्पर्द्धा के लिए सकारात्मक समायोजन हेतु घरेलू उद्योग को लगभग अठारह माह का समय चाहिए।

15. निर्यातक देशों का हिस्सा

प्राप्त सूचना के आधार पर भारत में पी जी के आयात में निर्यातक देशों का हिस्सा इस प्रकार है :—

| देश | प्रतिशत हिस्सा |
|----------------|----------------|
| बेल्जियम | 2.96 |
| चीनी ताइपेई | 1.49 |
| डेनमार्क | .6 |
| जर्मन एफ आर | 2.8 |
| जापान | 26.95 |
| मैक्सिको | .64 |
| सिंगापुर | 8.27 |
| सं. रा. अमरीका | 56.29 |

VI निष्कर्ष और सिफारिश

उपर्युक्त परिणामों के मद्देनजर यह निष्कर्ष निकला है कि भारत में प्रोपीलिन ग्लाइकोल के बढ़े हुए आयात से प्रोपीलिन ग्लाइकोल के घरेलू उत्पादकों को गंभीर क्षति होने का खतरा है और भारत में प्रोपीलिन ग्लाइकोल के आयात पर अठारह माह की अवधि के लिए रक्षोपाय शुल्क का अधिरोपण सार्वजनिक हित में होगा।

घरेलू उद्योग को गंभीर क्षति से बचाने के लिए पर्याप्त रक्षोपाय शुल्क निर्धारित करने और सकारात्मक समायोजन सुगम बनाने के लिए समग्र 1997-98 के डाटा के आधार पर अप्रैल-अगस्त, 1997 की अवधि के लिए एम. पी. एल. और एस. ओ. आर. एल. दोनों की औसत भार उत्पादन लागत को ध्यान में रखा गया है क्योंकि समग्र 1997-98 के लिए डाटा एक अधिक आदर्श डाटा है और समग्र 1997-98 की उत्पादन लागत अप्रैल-अगस्त, 1997 की उत्पादन लागत से कम। प्रोपीलिन और प्रोपीलिन ग्लाइकोल के विनिर्माण के लिए प्रमुख कच्चे माल के मूल्य में कमी के लिए भी समायोजन किया गया है। घरेलू उत्पादकों ने लाभ की निश्चित राशि (गोपनीय) का दावा किया है जो अधिक समझी जाती है इसलिए लाभ की कम राशि की अनुमति दी गई है जो उपयुक्त समझी जाती है। उपोत्पाद प्राप्त के लिए उत्पादन लागत में भी समायोजन किया गया है। इसी प्रकार प्रोपीलिन ग्लाइकोल के लिए सी आई एफ आयात मूल्य अप्रैल-अगस्त, 1997 की अवधि के लिए औसत भार आधार पर माने गए हैं। ऋण शर्तों के लिए औसत आधार पर हैंडलिंग प्रभारों के लिए सी आई एफ आयात मूल्य में समायोजन किया गया है। घरेलू उत्पादित प्रोपीलिन ग्लाइकोल पर अदा किए गए बिक्री कर के लिए कोई समायोजन नहीं किया गया है क्योंकि अभी हाल के बजट में आयात पर विशेष अतिरिक्त सीमा शुल्क अधिरोपित किया गया है जो स्थानीय तौर पर उत्पादित माल पर बिक्री कर आदि के भार पर विचार करता है। आयातित प्रोपीलिन ग्लाइकोल के आगत मूल्य की गणना में सीमा शुल्क की लागू दर में परिवर्तन को ध्यान में रखा गया है।

घरेलू उद्योग द्वारा सकारात्मक समायोजन आसान बनाने के प्रयोजन से रक्षोपाय शुल्क को प्रगामी रूप से उदार बनाने की आवश्यकता पर विचार करते हुए यह अनुशंसा की जाती है कि निम्नवत अठारह माह की अवधि के लिए निम्नलिखित विनिर्दिष्ट दरों पर प्रोपीलिन ग्लाइकोल के आयात पर रक्षोपाय शुल्क अधिरोपित की जाए जो प्रोपीलिन ग्लाइकोल के बढ़े हुए आयात से होने वाली गंभीर क्षति के खतरे से घरेलू उद्योग की सुरक्षा की न्यूनतम आवश्यकता है:—

| अवधि | अनुशंसित सुरक्षा स्तर प्रतिशत | सुरक्षा का विद्यमान स्तर प्रतिशत | अनुशंसित रक्षोपाय शुल्क (2)-(3) प्रतिशत |
|--------------|-------------------------------|----------------------------------|---|
| प्रथम 12 माह | 57 | 35 | 22 |
| अगले 6 माह | 46 | 35 | 11 |

[एस.जी./आई.एन.बी./5/97]

आर. के. गुप्ता, महानिदेशक (रक्षोपाय)

OFFICE OF THE DIRECTOR GENERAL (Safeguards)**NOTIFICATION**

New Delhi, the 11th September, 1998.

Subject : Safeguard investigation concerning imports of Propylene Glycol into India.

G.S.R. 591(E).—Having regard to the Customs Tariff Act, 1975 and the Customs Tariff (Identification and Assessment of Safeguard Duty) Rules, 1997 thereof.

(I) PROCEDURE :-

(i) The Notice of Initiation of safeguard investigation concerning imports of Propylene Glycol (hereinafter referred to as PG) into India was issued on 26.2.1998 and was published in the Gazette of India, Extraordinary on 3.3.1998. A copy of the Notice was sent to all known interested parties, namely :-

Domestic Producers

1. Manali Petrochemicals Ltd. (MPL), Chennai.
2. Spic Organics Ltd. (SORL), Chennai.

Importers

1. Antriksha Pharma Chemicals, Mumbai.
2. Alembic Chemicals, Baroda.
3. Bio Ind Laboratories Pvt. Ltd., Thrissur.
4. IPCA Health Products Pvt. Ltd., Chennai.
5. Lupin Laboratories, Aurangabad.
6. Asian Paints India Ltd., Mumbai.
7. Asian Chemical Works, Mumbai.
8. Apex Plastics Pvt. Ltd., Bhiwadi, Rajasthan.
9. Bakelite Hylam Ltd., Hyderabad.
10. Chemidye Manufacturing Co. Pvt. Ltd., Ranipet.
11. GTC Industries, Mumbai.
12. Goodlass Narolac, Ahmedabad.
13. Jewel Polymers Pvt. Ltd., Palghar.
14. Revex Plasticiser Pvt. Ltd., Bhiwadi, Rajasthan.
15. Swan Beauties Pvt. Ltd., Mumbai.
16. Unibond Resins Pvt. Ltd., Valsad.
17. Uniset Polymers, Valsad.
18. Lakshmi Chemicals, Chennai.
19. Quest International Ltd., Mumbai.
20. C.J. Shah, Mumbai.
21. Eastern Organics, Mumbai.
22. Gobind Ram Chella Ram & Co. , Mumbai.

23. Aarti Drugs, Mumbai.
24. J. Kirit and Brothers, Mumbai.
25. Kautilal Manilal & Co. , Mumbai.
26. K. Uttamlal & Co. Mumbai.

Exporters

1. Shell Chemicals, Singapore.
2. Dow Chemical Pacific Ltd., Hong Kong.
3. Arco Chemical (Singapore) Pte. Ltd., Singapore.
4. Asahi Denka Kogyo K.K., Japan.
5. Helm AG, Hamburg, Germany.
6. Asahi Glass Company Ltd., Singapore.
7. Yokong Ltd., Seoul, South Korea.
8. ARCO Chemicals, USA.

(ii) A copy of the notice was also sent to the governments of exporting countries through their High Commissions/Embassies in New Delhi.

(iii) Questionnaires were also sent on the same day to all known domestic producers and importers.

(iv) All parties were asked to submit their response by 13.4.1998. Request for extension for time to submit their reply was made by the following parties :-

1. Bakelite Hylam Ltd., Hyderabad.
2. Dow Chemical Pacific Ltd., Hongkong and
3. Shell Chemicals, Singapore.

Keeping their request in mind and the need to complete the investigation within the statutory time period, extension upto 24.4.1998 was allowed and parties concerned were accordingly informed.

(v) Replies to the Notice dated 26.2.1998 and to questionnaire were received from the following parties :-

Domestic Producers

1. Manali Petrochemicals Ltd. (MPL), Chennai.
2. Spic Organics Ltd. (SORL), Chennai.

Importers

1. C.J. Shah and Co., Mumbai.
2. Uniset Polymers & Resins Pvt. Ltd., Mumbai.
3. Unibond Resins Pvt. Ltd., Mumbai.
4. Unique Resins & Chemicals Pvt. Ltd., Mumbai.
5. Kaylex Chemicals, Palghar.
6. Polyblend Polymers Pvt. Ltd., Mumbai.
7. Jewel Polymers Pvt. Ltd., Mumbai.

Parties mentioned at Sr. No. 4 to 7 above were not figuring in the application. Since replies have been received from them, they have been included as interested parties.

Exporters

1. Shell Companies in Singapore.
2. Dow Chemical Pacific (Singapore) Pte. Ltd., Singapore.

(vi) Verification of the information considered necessary for the investigation was done and to this end a team of officers visited the premises of M/s Manali Petrochemicals Ltd. (MPL), Chennai and M/s Spic Organics Ltd. (SORL), Chennai. The outcome of investigation was conveyed to the concerned parties.

(vii) A Public Hearing was given to all interested parties on 7.8.1998, notice for which was sent on 6.7.1998.

(II) VIEWS OF DOMESTIC INDUSTRY :-

The domestic producers of Propylene Glycol (PG) have made the following main points:-

1. MPL and SORL are ISO 9001 and 9002 accredited companies respectively with the quality control laboratory recognised by Department of Scientific and Industrial Research under the Ministry of Science and Technology. They have capability of detecting impurities even at PPM level.
2. Their product conforms to international standards set for its category. The product is second to none and meets several parameters as set forth under IP, BP and USP.
3. They regularly collect feedback from their customers about the superiority and services as perceived by them.
4. Multinationals and even small customers have appreciated the quality of their product and services rendered by them.
5. Injury was because of increased imports on account of high raw material cost, low level of customs duty, low interest credit extended by multinationals and sales tax and octroi on indigenous products.
6. They adjusted prices frequently to match the terms offered by the international producers and their agents/dealers of the product.
7. MPL plants have been set up with the technology of Atochem and the detailed engineering was executed by Engineers India Ltd. (EIL). SORL has been set up with the technology of Enichem and the detailed engineering was carried out by Uhde, India. The contract for PG technology was entered in the year 1983 and upgraded with modern techniques of heat and mass transfer and most modern plants with structured packing, stainless steel vessels and piping and automated control systems were incorporated.
8. The plants were commissioned in the year 1990 and guarantee test runs were completed immediately thereafter. The plants when built in 1989-90 were designed to produce 7800 and 7500 MTPA respectively. The design documents dated 1988 are produced for reference. The MPL plant during the guarantee run recorded a production capacity of 8000 MTPA and SORL recorded 7500 MTPA. The capacity

of the plants can be further enhanced by upgrading the packing of the distillation columns in SORL and by installing one more distillation column in MPL. Detailed studies have already been completed and capacity can be enhanced with a marginal investment to around 10000 MTPA in each company and without adding to any of the infrastructure already available to support the production. Presently MPL and SORL have capacity to produce 7815 MT and 7500 MT of PG respectively.

9. The PO plant capacity as per the design and as verified in the guarantee performance test, is 15000 MTPA each. The supporting utility plants like Boiler, Nitrogen, Cooling Tower, raw and finished products storage, waste water treatment plant and the expensive cross-country pipeline to pump the effluent into the Sea 6 to 7 kms. away, are of much higher capacity and can support these capacity enhancements comfortably. The capacity utilisation of the PO plant is at 8900 - 10000 MTPA only and production can easily be stepped-up to 15000 MTPA, if only sufficient markets are available to cater to. It can also be stepped up further in a short span of time with marginal investment and this will have attractive investment to turn over ratio, if the opportunity is afforded for the company to run the plant at higher plant load factors and meet the demand of the country.

10. Their plants are producing 100% quality product odour free, which will meet the specifications as set forth in the pharmacopia. As per the Drug Control Act of India, a product classified under IP and documented in the production records, can be sold only to dealers and end users with drug licence, issued by the Drug Controller of the respective State Government. Drug and Cosmetics Act 1940 enables sale of "IP" grade products only by a licensor to another licensee. Hence to cater to the needs of the users, who want a product conforming to IP grade but not used in bulk drug formulations, a new grade called Food Flavour Grade (FFG) had to be created. This product is the same as that of IP but not classified as IP grade and declared to the Drug Controller. It is packed separately as FFG grade, however, observing all the usual precautions as done for IP grade. This can be sold to users, who use it in the flavour, fragrance and cosmetic industries. The industrial grade meant for manufacture of resins is packed in non-epicoated drums.

11. They have exported/exporting PG to Australia, New Zealand, Singapore, Nepal and Middle East Countries and are also qualified by Iran Drug Directorate.

12. The international producers of the product need not have a FFG grade as they are at liberty to sell their USP grades to any user in India as they are not subjected to the discipline of the Drug Controller of India.

13. After touching an all time peak of 11300 MT in the year 1994-95, the quantities sold came down in the subsequent years and has not shown improvement even in the just ended financial year (10894 MT). The rate at which the prices are coming down particularly the industrial grade may sweep them of their feet. The average sale of IP/FFG grade have come down from 600 MT/Month average to 500 MT/Month and in the case of industrial grade the quantities have come down from 400 MT/Month average to the vicinity of 200 MT/Month currently. The total market consistently and steadily has come down and the effect is more pronounced since Sep.'97. The prices had to be dropped constantly since the beginning of the financial year April, 1997 reaching an all time low level for 3 months since Sep'97. The effect of depreciation of Indian Rupee which partially gave some relief has already been eroded with the further drop in prices. The low levels of Maharashtra Sales Tax of 2% and the fact that imports under DEPB Pass Books and also imports by traders do

not attract the 4% ACD imposed in the recent Budget is driving the prices down the hill once again.

14. Subsequent to the take over of UBPL by the SPIC Group, the companies are managed by a common management team and have maintained a transparent policy and also resorted to marketing the product directly wherever required. Many of the multinational users have respected and appreciated the services of the company and the feed back as set forth in the ISO 9001 procedures, which have also been furnished to the Directorate, speak for themselves about the stature of the company.

15. They have maintained transparent pricing policy and the prices of the products are known to all customers in the market and no special discounts are offered for quantity uplifted from the company and all the customers are more or less treated at par. They have never resorted to any manipulation or bias at the market place.

16. The indigenous industry is suffering inspite of the various efforts put in the last 7-8 years. The USA had a market share of 19% which has progressively increased to 25%, 53% and 70%; quantities rising from 52 MT in 1994-95 to 742 MT currently. The increase in cost of production starting from November '96 till April '97 caused heavy damage and they had to incur heavy cash loss.

17. MPL and SORL, inspite of excellent technologies, excellent specific consumption norms comparable to any medium or large scale plant in the World, yet could not compete primarily because of the cost of the raw material and inability to expend on capital expenditure further as even the current capacities are not used up fully. MPL has entered into a 10 year long term contract for supply of propylene with MRL. They have produced a copy of the agreement for reference. The Government of India decides the price of LPG month-wise since September '93 and as this price varies, the price of Propylene also varies monthwise. The statistical data of the international price of propylene and LPG clearly pointed out that they are inter-related and the price of MRL propylene will follow the pattern of international price of propylene.

18. The fire accident at MRL in 1993 forced them to conceive a make shift propylene importation terminal at port of Cuddalore. The major ports at Chennai, Mumbai and Tuticorin did not have facility to import propylene and they were also not interested in creating one because of the congestion and because of the lack of space within the port area to accommodate the hazardous cargo shipment. Hence till the time the Ennore Satellite terminal comes up, where independent chemical terminal is being set up, they have decided to upgrade the storage terminal at Cuddalore. They have now 1000 MT storage and the combined storage of all their units and the road tankers make another 500 MT and thus they can comfortably handle 1500 MT parcels of Propylene. MRL easily supply 70% of the requirement of the company and the balance 30% is to be imported. This also gives them stability of operation in terms of maintaining the price line and in terms of availability of raw material to take care of the customers requirement, whenever MRL is under shutdown due to technical problem.

19. The landed cost of propylene through the Cuddalore terminal is roughly Rs.3/kg more due to the method of handling and they have decided to further upgrade the system with the SBM facility to bridge the gap and reduce the cost. This can be done over next 2 years with additional storage so that larger shipments of size 2000-2500 MT can be received thus reducing the freight cost and propylene at international price would be available from Cuddalore and also from the proposed Pennar Refineries coming at Cuddalore. M/s. Pennar Refineries are also proposing to

construct a jetty, where the ships can come alongside and discharge the liquid cargo including LPG and Propylene. This enhances possibility of integrating/enhancing their facilities at Cuddalore. Their current problem of high cost of production due to the high raw material cost would totally be addressed and continuous availability of market, which will enable the plant to run at higher capacity utilisation, will enable them to cut the production cost further and also enable them to expand the plant to make use of the favourable capital turn over ratio.

20. Because of the high cost of investment in POSM route and POTBA route, the technology adopted by MPL and SORL is ideally suited for medium capacities and favorable raw material pricing and full utilisation of the capacities will enable them to meet the international competition successfully. Technip alongwith MPL have proposed now to construct plants in China, Thailand and Taiwan with MPL as the model. The Chinese plant will also include Polyol plant based on the design of SORL.

21. They have submitted cost of production data based on the Balance Sheet of the recently completed year of operation 97-98 and updated one based on the audited Balance Sheet of the just ended financial year. Earlier as part of the confidential documentation the Cost of Production data was as of 31.07.97. This will even out errors due to seasonal fluctuations if any on the off take of the products.

22. The differing levels of equity in both the companies and hence the profit to take care of the interest of the shareholders make the level of safeguard duty requested different in both the companies. However, they request the Directorate to consider a weighted-average safeguard duty to be recommended which will simplify the operation.

23. Imposition of the safeguard duty is likely to ensure adequate market for them, which will enable them to run the plant at higher capacity utilisation thus reducing the overheads. It will also provide them sufficient breathing time to debottleneck the plants, to step up the production and also complete the unloading arrangements at Cuddalore and also enter into a long-term contract for supply of Propylene apart from the quantity supplied by MRL.

(III) VIEWS OF IMPORTERS :-

The users/importers of PG have made the following main points:-

(a) C.J.Shah & Co.

1. The applicants owned by the same group control 85% of the market share. They have made this application with malafide motive of preventing competition and maintaining their monopolistic position in the market.

2. The domestic users prefer use of imported PG even though priced higher because of high quality and reliability factor for delivery and after sales service.

3. The local producers are unable to meet the rapidly increasing demand because of inadequate production.

4. Applicants have not made out a case to show serious injury to domestic industry because of increased imports.

5. In case of levy of SGD, the domestic producers should give written undertaking that they would not increase the prices of PG so that the consumers are not affected.

(b) (i) Uniset Polymer & Resin Pvt. Ltd.,

252891/95

(ii) Unique Resin & Chemicals Pvt. Ltd. and(iii) Unibond Resins Pvt. Ltd.

- (1) Due to single local supplier availability is not assured at reasonable price.
- (2) Overseas suppliers were providing them with technical services and formulation and also helped them update their health, safety and environment concern.
- (3) Capacity of the MPL/SORL plants was unviable. The smallest plant in the world was having capacity of 70000 MT.
- (4) Procurement price of Propylene by MPL/SORL was also higher compared to the international level.

(c) Poly Blend Polymer Pvt. Ltd.

- (1) Clear monopolistic situation in domestic market will jeopardize their products.
- (2) As the prices offered by local manufacturers is much higher than that prevailing in the international market in absence of overseas suppliers their cost of production will increase which in turn will invite imports of the final end product namely Unsaturated Polyester Resin (UPR).

(d) Jewel Polymer Pvt. Ltd.

- (1) The overseas supplies were offering better and competitive prices and business terms which enabled them to export their end product.
- (2) Since there is only one supplier of PG in the country, they have to be at their mercy for the production/price during shortage.

(e) Kaylex Chemicals:

- (1) Due to single local supplier availability is not assured at reasonable price. Imported products provide assured availability at competitive prices which help us compete imports of the end product(UPR).
- (2) Local pricing is invariably not in line with international prices, hence if additional duties are imposed, the local manufacture gives us a raw deal.
- (3) Overseas suppliers are providing us with technical services and formulations and also helps us update our health, safety and environment concern.

(h) R.K. Industries.

The imported material offered following advantages and, therefore, safeguard duty should not be imposed on PG.

- (i) Better quality
- (ii) Regular availability
- (iii) Better terms of business
- (iv) Reasonable and competitive prices.

(g) All India Federation of Plastic Industries.

- (1) Unsaturated Polyester Rein (UPR) is an item reserved for small scale sector which caters to the requirements to the fibre glass industry which is conserving already scarce natural resources.
- (2) UPR industry providing employment to thousands of people is growing at about 5% p.a. and there is a gap of about 3000 MT p.a. of PG. If safeguard duty is imposed to guarantee profits to a monopoly, it will put domestic UPR industry in problems and threat of closure.
- (3) Recent reduction in price of propylene by Madras Refining Ltd. (MRL), imposition of 6.5% additional duty in recent Budget and fall in Indian Rupee by about 20% have provided significant gains to domestic producers.

(IV) VIEWS OF EXPORTERS /EXPORTING GOVERNMENTS:-

The exporters of PG to India exporting goods have made the following main points :-

(a) Shell Companies in Singapore

1. PG is utilised in pharmaceutical, food and flavour, cosmetic and unsaturated polyester resin industries. To ensure the durability and integrity of these end products, it is important that the PG used is of high quality. Shell manufactures PG of a consistent quality by the use of cutting edge technology.
2. Their capacity is 30000 MT per annum. They service market in all the Asia-Pacific countries and in the Middle East, Africa, Europe and America. PG is sold as USP/BP/IP/ Industrial Grade. Since 1996, Shell has supplied only PG of Industrial Grade to India and linking of Shell to USP grade PG was incorrect. Their sales into India in 1997 represented only 1.8% of total PG plant capacity. In 1997, Shell exported only 550 MT of PG into India.
3. Total consumption of PG in India was 12000 MT (approx.) against total production of 10183 MT. Import of PG was, therefore, necessitated by domestic demand exceeding domestic supply for the product.
4. Interest rates and credit periods offered by them were generally in accordance with US prime rates and on 90 days credit basis.
5. Their sales policy was to offer the product to customers at prices consistent with local market pricing levels and conditions. Shell India Pvt. Ltd. was a registered Indian company which provided Shell with marketing assistance only. The fact that Shell has started dropping the prices of industrial grade PG into India sharply and that the products were sold at much higher prices in other countries are incorrect.
6. Their export of PG from Shell forms only small portion of Indian PG market which was increasing with consumption growth
7. Import duty in India was the highest. Local producers in other countries where import duties were much lower were nonetheless able to sustain themselves in the face of large import volumes of PG. Per capita consumption of PG in India was lowest and high rate of duty did not facilitate consumption growth.
8. Due to appreciation of 12% of US dollar against Indian rupee in 1997, imports have become dearer inspite of duty reduction.
9. CIF prices for India was higher than that for other countries.

10. Shell Chemicals produces and markets only industrial grade of PG, known variously as PG Industrial, PGI or PG Technical. Their submission, therefore, pertains only to this grade.
11. The only use of their product is in Unsaturated Polyester Resin (UPR) industry, which is overwhelmingly in this small scale sector.
12. The total installed capacity/Production of Manali Petrochemicals Limited (MPL) and SPIC Organics Limited (SORL) is:

| Installed Capacity t/a | Production t/a @ 80% | All India Demand t/a |
|------------------------|----------------------|----------------------|
| 13,250 | 10,400 | 13,000 |

Thus imports are necessitated by the shortfall in domestic production and that domestic consumption of PG is rising by an average of 5-6% per year. Competitive imports are thus necessary for this industry. Failure to provide the same would make the downstream users of PG uncompetitive.

13. They supplied only a small quantity of PG during the period of investigation and that they have not appointed any agent or distributor in India.

14. MPL and SORL are a part of the same business group. The levy of safeguard duty would encourage monopoly.

15. Any claim by MPL and SORL about serious injury must be looked into seriously especially their ability to prudently manage their own costs. The Safeguard Duty provisions are not meant as a cover for improper cost management.

16. It seems that MPL/SORL at present do not have any plans for expansion of existing units and by their own admission import of 1500 tons of Propylene was too large for them as it consumed more than a months requirement. Therefore, their plans to import large quantities of Propylene on competitive terms does not seem feasible as globally such quantities are considered very small to supply. It, therefore, appears that MPL/SORL need to resolve their supply issues with MRL rather than trying to look for Propylene imports.

17. They have learnt that this problem has now been sorted out and MPL/SORL will receive substantial portion of their Propylene imports from MRL at internationally competitive prices. The main stated cause of their request has thus disappeared. This reason for Safeguard Duty has also thus disappeared.

18. Since Oct'97 import duty has increased by about 9.5% (3% surcharge plus recent 4% special customs duty that works to about 6.5%). US dollar to Indian Rupee parity has also deteriorated and there has been a net drop of 19% in the Indian Rupee value. Both these factors alone have made the imports expensive by about 30% when compared to the period mentioned by MPL/SORL. Thus redress sought through Safeguard Duty is no longer valid.

19. Two different amounts of Safeguard Duty sought on the basis of difference between alleged cost of production of two units and landed price of import product is, in their opinion, with due respect to MPL/SORL, absurd. Apart from being contrary to the provisions of the WTO Agreement, Section 8B of the Customs Tariff Act, 1975 and the provisions of the Safeguard Duty Rules 1997, it is simply not workable in practice as it is not practicable to have two different duty rates for the same product from the same source for the same application. The rules provide for a uniform Safeguard Duty on a non-discriminatory basis. What this request reveals about the

contention of MPL/SORL's thinking is however more worrisome. They have, by the admission of their representatives, clearly shown they view Safeguard Duty as a ploy to guarantee returns to their shareholder. Surely this is not what the Safeguard Duty is for.

20. No public interest will be served by levy of safeguard duty which is an essential interest under the WTO Agreement on Safeguard. It would also be against the Directive Principles of the State Policy.

21. Levy of Safeguard duty can only be a temporary measure as provided by in the Act and Safeguard Duty Rules and the applicants need to produce sufficient evidence to show that problems of cost competitiveness would be resolved in the intervening period. However, as is evident from the facts and figures submitted herein above, problems of MPL/SORL are of permanent nature as their size is too uneconomic. Import of Propylene will not be economically viable because of minimal parcel size of the cargo and other penalties associated with small imports. Any such levy of Safeguard Duty would be contrary to India's international obligations, particularly under the WTO regime and GATT obligations.

(b) Dow Chemical Pacific (Singapore) Pvt. Ltd.

1. Dow Chemical Pacific (Singapore) Pvt. Ltd., Singapore affect all sales of PG USP into India and have only one agent in India namely M/s Dow Chemical International Ltd., Mumbai.

2. UB Petroproducts Ltd. (now SORL) was bought over by MPL to eliminate all domestic supplier of PG in an effort to establish monopoly to enable them to dictate and manipulate the terms in the market at the expense of user industry.

3. Decline in sales of PG by MPL/SORL was not as a result of unfair competition from imported PG but through their product and market management practices and non-competitive manufacturing capability.

4. Exports made by Dow were costlier because of incidence of basic customs duty, special duty and additional duty.

5. Dow do not have any manufacturing facility at any location closer to India. Singapore is their stocking and distribution center.

6. The PG USP market in India has been growing at approx. 5% to 6% p.a. since 1994. There has been no quantum jump of imports but a gradual increase linked with growing local demand which the local producers were unable to fulfil.

7. The import duty rates in India were still highest as compared to those prevailing in other countries.

8. Raw materials required for manufacturing PG were manufactured by Dow itself and hence availability of the same at lower international prices did not arise.

9. Dow offers credit selectively at the prevailing USD prime rate (approximately 8.5% p.a.). Credit period was over 90 days from the date of Bill of Lading. No credit for duties levied was extended. 40-45 days was lead time till actual receipt of the consignment. The Indian companies also offered 30-45 days credit.

10. Raw material prices have been higher in the case of MPL/SORL. They failed to enter into long term binding with Madras Refineries Ltd. for supply of Propylene. They are attempting to penalise the Indian consumers for their own mistakes.

11. MPL/SORL have failed to establish any causal relationship or correlation to prove that increased imports of PG USP have resulted in any serious injury or have caused any threat of serious injury to the domestic producers of PG USP.

12. Dow did not resort to price undercutting. They were supplying PG USP to Indian Market for the last 25 years and had always adopted a fair business practice. Consumers patronised them despite their higher selling price.
13. Propylene Oxide manufacturing facilities of MPL/SORL were of a size that did not allow production of PO at economically viable rate. High propylene and chlorine rates have increased their cost of production upto two fold higher than worldscale facilities.
14. MPL/SORL have not taken any steps since their inception to improve their competitiveness against international competition.
15. From 1.4.1997, Naphtha prices have gone down by Rs. 700/- per MT which would result into lower prices of Propylene.
16. Capacity utilisation by MPL/SORL had been upto 106%. Increased imports were due to increasing domestic demand which they were unable to meet.
17. MPL/SORL were suffering cash losses because of erroneous strategic business decisions in terms of location of plant, sourcing of raw materials, uneconomical size of plants and unfair trade practices adopted by them. The price of PG USP charged by Dow were higher than that charged by MPL/SORL.
18. If imports are curtailed by imposition of SGD, Govt. would lose more customs duty as compared to sales tax earned.
19. Trend in Propylene prices available from ICIS indicate decreasing Propylene prices. MPL/SORL are not in a position to negotiate more attractive prices due to their small scale of operation despite import duty on Propylene declining to 15%.
20. Continuous depreciation of the Rupee from Rs. 31.37/USD in March, 1994 to about Rs. 40/USD has already eroded the competitiveness of imports.
21. Even building of special terminal at Ennore port would not improve their cost competitiveness as imports of less than 5000 MT of Propylene would not be cost effective.
22. DG has no jurisdiction in this matter as the condition of serious injury to the domestic industry is missing.
23. No public interest would be served by levy of Safeguard Duty (SGD) which was an essential requirement under WTO Agreement on Safeguards. On the contrary imposition of SGD would severely prejudice the public interest as a number of end user industry may close down.
24. Levy of SGD would be contrary to the provisions of the MRTP Act, 1969 and the 'Directive Principles of State Policy' as enshrined in Article 39(b) and (c) of the Constitution of India.
25. Imposition of different SGD for the two companies was against the provisions of WTO Agreement. The applicant cannot demand guaranteed return on equity capital in the form of Safeguard Duty.
26. The principal objective for initiating this safeguard investigation has become infructuous as the applicants are now getting the principal raw material at even lower than the international prices.
27. The argument of disparity between imported and local pricing on account of local Sales Tax does not survive as the same is already taken care of by the Government.
28. Rupee has depreciated by almost 18% since then and the current rate of exchange is 1 USD = Rs.42.5. Therefore, the imports have already become significantly less competitive on account of the higher CIF value and the resultant higher import duty payable on such value.

29. They submitted a statement showing the estimated working of how the applicants have been benefited by about USD 464/PMT of Polyol due to these changes as against the Safeguard duty of USD 329/- and USD 268/- sought by them.

30. The figures of imports stated by the applicants are incomplete and inaccurate and there is no quantum jump but a gradual increase in the imports over a period of time on account of increasing local demand which the applicants are unable to meet.

31. They are surprised at the statements of the applicants that their manufacturing plants are of substantially higher installed capacity than what is stated in their application for levy of Safeguard Duty. The Applicants be directed to produce documentary evidence to substantiate their claim that their plants are designed for much higher capacity than what is disclosed by them.

32. So far as SORL is concerned the demand for Safeguard Duty is totally unjustified as the said unit was consciously acquired by the applicants in the post-liberalisation era knowing fully well that the plant was of an uneconomical size, incurring losses and that duty protection available in India would no longer be available on account of India being a signatory to WTO.

33. As per Article XIX of GATT, 1994, WTO Agreement on Safeguard and Section 8B of Customs Tariff Act, 1975, Safeguard Duty Rules, 1997, clearly provide that these are Emergency Measures to be used sparingly in rare cases, where there is a grave danger and irreparable injury due to massive increase in imports which may lead to overall impairment of the domestic industry.

34. There is no increase in imports, either in absolute terms or relative to domestic production, as total imports still constitute less than 15% of market share. There is no injury to the applicants as the applicants have admitted on Page 4 of the Application that their plant is still operating at 106% of the Installed Capacity. The Applicants have failed to provide any objective evidence of the "Causal Link" between increased imports and the alleged injury to the Applicants.

35. As both the applicants are under common ownership and are the monopoly producers controlling 84% of all India market share of the product (as stated on Page 52 of their application) of the product in question, it would be against the provisions of MRTP Act, 1969, and Directive Principles of State Policy enshrined in Article 39 of the Constitution.

c) ARCO Chemical (Singapore) Pvt. Ltd.

1) Prices offered to India by global major chemical companies, including ARCO Chemical are in line with the prices offered in Asia region. No special prices are being offered to India.

2) The import duty in India at current 35% is one of the highest in the region. Countries like China which has more than 10 local production plants only put import tax at 16%.

3) Indian market is large to accommodate import material and there is high potential to grow. Both local producers and exporters will be benefited from this industrial growth provided the import tax is comparable to the other countries.

4) Global players like ARCO Chemical will provide Indian market the latest product and technology.

5) Imposition of safeguard duty will reduce the purchasing options available to the Indian customers since the applicant is the sole producer in India.

6) The local producer is already enjoying the benefit of:

- (i) Duties exceeding the 40% level including the imposition of additional Special Duty in the recent budget.
- (ii) The depreciating Rupee against US dollar.

(d) Embassy of Japan

The Embassy of Japan in India has expressed that safeguard measure serves an emergency measure for exceptional circumstances to be implemented under strict requirements and that they are gravely concerned about the situation and would like to monitor the consistency of the measure with the WTO Agreements and its adequacy as a trade policy.

(V) **FINDINGS OF THE DIRECTOR GENERAL**

1. I have carefully gone through the case records and the replies filed by the domestic producers, users/importers, exporters and exporting governments. Submissions made by various parties and the issues arising therefrom are dealt with at appropriate places in the findings below.

2. **Product under investigation**

The product under investigation is Propylene Glycol (PG) also known as Mono Propylene Glycol or as 1, 2 Propane Diol. PG is a chemical manufactured from Propylene oxide by hydrating the product at a higher pressure and temperature which forms a mixture of Mono, Di and Tripropylene Glycol. Monopropylene Glycol, generally known as Propylene Glycol is separated from this mixture by fractionation and distillation. Propylene Glycol is available in Pharmacopial grade and Industrial grade which are used in the manufacture of drugs, in food and flavour industry and industrial applications respectively. The two grades are similar in their composition and characteristics. Worldwide pharmaceutical grade product conforming to USP/BP/IP is used for application in food / flavour industry. In India, however, pharmacopial grade product can be sold only to a valid drug licence holder. A new grade called Food and Flavour grade has been created by the domestic producers in India which is exactly the same as IP grade but sold to people without drug licence.

PG for food and flavour industry is the same as for the drug industry but is set apart and not classified as IP grade and declared to the Drug Controller. It is packed separately as FFG grade, however, observing all the precautions as done for IP grade. This can be sold to users, who use it in the flavour, fragrance and cosmetic industries.

The industrial grade meant for manufacture of resins is packed in non-epicoated drums. The control measures exercised on the content of heavier glycol, presence of heavy metals, chlorides and odour of the product need not be stringent.

Imported PG conforming to BP/USP standards can be sold for any use in India as the international producers of PG are not subjected to the discipline of the Drug Controller of India. The certificates issued by the drug controllers in the country of origin are accepted in India and no restrictions are imposed on the product sold for non-drug use in the importing country.

Both pharmacopeal grade and industrial grade PG are imported into India. The present investigation, therefore, covers all grades of PG. PG is classified under sub-heading No.2905.32 of the First Schedule to the Customs Tariff Act, 1975, and under 29053200 of the Indian Trade Classification based on the Harmonised Commodity Description. The above classification is indicated only for the purpose of convenience and in no way restricts the scope of the coverage of the product under investigation i.e. PG.

3. Domestic Industry

The application has been filed by M/s Manali Petrochemicals Ltd., Chennai and M/s SPIC Organics Ltd., Chennai who are the only domestic producers of Propylene Glycol accounting for the total domestic production of Propylene Glycol. The application, therefore, is considered to be made by the domestic industry.

4. Increased Imports

PG is imported into India from Germany, Hongkong, Japan, RO Korea, Mexico, Singapore and the USA. PG attracted import duty of 65% in 1994-95, 50% in 1995-96, 42% in 1996-97 and 32% in 1997-98 upto Sept., 1997 and 35% from Oct. 1997. The domestic producers have stated that the imports of PG during this period were 395 MT in 1994-95, 783 MT in 1995-96, 1419 MT in 1996-97 and 854 MT during the period April-August 1997. The applicants have, however, mentioned that the import figures mentioned in the application were part data only. This is also supported by Dow who have mentioned that the actual imports in India were more than what has been stated in the application. In this regard it is observed that the Directorate General of Commercial Intelligence and Statistics has reported imports of PG during 1994-95 to 1997-98 (April-August) as is table 1 below.

Table - 1

| Imports | Quantity MT | Value Rs. | Average CIF Rs/PMT |
|---------|-------------|-----------|--------------------|
| 1994-95 | 839.698 | 26376069 | 31411.38 |
| 1995-96 | 1667.239 | 76780376 | 46052.41 |
| 1996-97 | 2627.758 | 120710619 | 45936.73 |
| 1997-98 | 1743.973 | 66357996 | 38049.90 |

The DGCIS figures have been considered to be reliable, specially in view of the fact that at the time of Public Hearing, the parties were requested to comment on the correctness of these figures and no comments in this regard have been received from any party.

The imports have thus increased from 840 MT in 1994-95 to 1667 MT in 1995-96, 2628 MT in 1996-97 and 1744 MT in April-August 1997. The domestic production of PG during this period was 9939 MT in 1994-95, 10006 MT in 1995-96, 9943 MT in 1996-97 and 5553 MT in April-August, 1997. In comparative terms the imports were 8.45%, 16.61%, 26.43% and 31.4% of the domestic production in 1994-95, 1995-96, 1996-97 and 1997-98 (April-August). The domestic production and import figures during the above period are tabulated below:-

| Table-2 | | | | |
|---------------------------|------------------------------|------|-------------------------------|---|
| Year | Domestic production MT | Qty. | Imports Value (Rs. Mn.) | Imports as %age of domestic production |
| 1994-95 | 9939 | 840 | 26.376 | 8.45 |
| 1995-96 | 10006 | 1667 | 76.78 | 16.11 |
| 1996-97 | 9943 | 2628 | 120.71 | 26.43 |
| 1997-98 (April-August) | 5553 | 1744 | 66.358 | 31.40 |

The imports have thus increased both absolutely as well as compared to domestic production.

It has been claimed by some parties that the imports have increased gradually and not suddenly. In this regard, it is observed that the Customs Tariff (Identification and Assessment of Safeguard Duty) Rules, 1997 define 'Increased Quantity' to include increase in imports whether in absolute terms or relative to domestic production. There is, thus, no requirement that the imports should increase suddenly or gradually but if the imports have increased either absolutely or relatively as compared to domestic production, they can be considered to have qualified as increased imports and to form the basis for a safeguard measure.

Even Article XIX of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) which deals with 'Emergency Action on Imports of Particular Products' or the WTO Agreement on Safeguards require that if any product is being imported into the territory of a Member in such increased quantities, absolute or relative to domestic production and under such condition as to cause or threaten to cause serious injury to the domestic industry that produces like or directly competitive products, that Member may apply a safeguard measure.

The essential condition for imposition of a safeguard measure is 'increased imports' as defined under the Rules and not any 'sudden increase'. Further the terms 'gradual' and 'sudden' increase are comparative terms deriving their meaning from the facts and circumstances of a given situation. In the present case the imports which were 840 MT in 1994-95 increased to 1667 MT i.e. by 98.45% in 1995-96 as compared to 1994-95; to 2628 MT i.e. by 57.65% in 1996-97 as compared to 1995-96

and to 1744 in 1997-98 (April-August) which amounts to an increase of 59.28% over 1996-97, compared on a pro-rata basis. As compared to 1994-95, the imports in 1997-98 (April-August) have increased by 398.33% which is a significant increase. The imports of PG into India have thus increased both absolutely as well as compared to domestic production.

5. **Gap in Domestic Demand and Supply**

It has been claimed that the domestic market of PG is growing at the rate of 5 - 6% and that the domestic demand is about 12000-13000 MT pa whereas the domestic producers can cater to only about 10,000 MT pa and thus there is a short fall of about 3000 MT which the domestic producers can not meet. Imports to meet this gap are necessary.

In this regard, it is observed that the apparent domestic consumption (domestic sales + imports) during the last three years was 12146 MT in 1994-95, 11926 MT in 1995-96 and 12811 MT in 1996-97. In 1997-98 (April-August), the apparent consumption was 6368 MT. The domestic production during 1994-95 to 1996-97 was about 10,000 MT pa with a capacity utilisation of about 75%. In 1997-98 (April-August) the production was 5553 MT with capacity utilisation of 101%.

In their application, the domestic producers mentioned their installed capacity as 6250 MT pa for MPL and 7000 MT pa for SORL, the total installed capacity being 13,250 MT pa. With this installed capacity, the domestic producers had sufficient production capacity to cater to the entire domestic demand of about 12800 MT during 1994-95 to 1996-97. It may also be mentioned here that the domestic producers were capable of producing to their 100% installed capacity as is evident from the capacity utilisation of over 100% achieved in 1997-98 (April-August).

The domestic producers have, however, claimed that they have a combined capacity of 15,300 MT pa, 7800 MT pa for MPL and 7500 MT pa for SORL. This claim of the domestic producers has been challenged by some parties and they have requested for examination of documentary evidence in this regard. The domestic producers have explained that the plants when built in 1989-90 were designed to produce 7800 and 7500 MT pa of PG respectively. The MPL plant during the guarantee run recorded a production capacity of 8000 MT pa and SORL 7500 MT pa. They have also produced as a part of their non-confidential data submitted during the Public Hearing documentary evidence in respect of MPL showing the contractual capacity for Mono Propylene Glycol as 6250 MT pa and the Design Capacity as 7815 MT pa being 1.25 times the contractual capacity.

Although the domestic producers can meet the entire domestic demand with the existing capacity, they have submitted that the capacity of the plants can be further enhanced by upgrading the packing of the distillation columns in SORL and by installing one more distillation column in MPL. Detailed studies have already been completed in this regard indicating that capacity can be enhanced with a marginal investment to around 10000 MT pa in both the companies without adding to any of the infrastructure already available to support the production.

It is also appropriate here to recall that the domestic producers carried on with an inventory of 701 MT in 1994-95 which declined to 447 MT in 1995-96 and 207 MT in 1996-97, the period during which the domestic producers operated at about 75% capacity. During the first five months of 1997-98 when the domestic producers operated at 101% capacity and achieved a production of 5553 MT, they had to carry on with an inventory of 1137MT.

There is, therefore, no ground to hold that the domestic producers did not, have capacity adequate to meet the entire domestic demand and that the imports were necessitated because the domestic producers were not able to cater to the entire domestic demand.

6. Inefficiency of Domestic Producers

It has been stated that domestic producers failed to enter into long term binding with MRL for supply of Propylene and they are attempting to penalise the Indian customers for their own mistakes. Further, it is no great wisdom that for any business and particularly for petrochemical plants, it devolves on the management and directors of the company to ensure that they have contractual raw material arrangement in place which enables them to be competitive. MPL/SORL have failed to do this. They decided to go ahead with investment of MPL willing to take a gamble. Not only that, MPL went one step further when they took over UB Petrochemicals (SORL) even after the liberalisation process had started.

In this regard it is observed that the domestic producers obtain propylene, the principal raw material used in the manufacture of PG, mainly from the Madras Refineries Ltd. (MRL) and some quantities are imported. Both MPL and SORL have entered into 10 year long term contract for supply of Propylene with MRL and they have produced a copy of the agreements on a confidential basis. Propylene is separated from LPG. The contract is based on the price of LPG with addition of notional processing cost to make up the price of Propylene. LPG prices were controlled by the Government of India and decided month-wise since September 1993 and the prices of Propylene followed the LPG price trend. The domestic producers have also stated that the project was conceived to make use of indigenous propylene as the import tariff on propylene was nearly 100% making it impossible to conceive the project on imported propylene. The customs duty on Propylene was brought down only in March, 1993. Besides, a fire accident in MRL in 1993 forced the domestic producers to conceive a make shift propylene importation terminal at the port of Cuddalore the major ports at Chennai, Mumbai and Tuticorin did not have facility and interest in creating one because of the congestion and lack of space within the port area to accommodate the hazardous cargo shipment.

It is, therefore, not correct to say that the domestic producers failed to enter into long term binding with MRL for supply of propylene or that they are attempting to penalise the Indian customers for their own mistakes.

Another issue that has been highlighted in the context of inefficiency of the domestic producers is the size of their Propylene Oxide (PO) manufacturing capacity

which allegedly did not allow production of PO at economically viable rate and the high prices of raw materials which has increased their cost of production.

In this regard it is observed that the PO plant capacity as per the design and as verified in the guarantee performance test is 15000 MT pa each whereas the capacity utilisation of the PO plants is around 8900-10000 MT pa only. It can not be expected that the domestic producers should have set-up plant capacities far in excess of what is necessary to meet the demand. The domestic producers have also submitted that because of the high cost of investment in POSM route and POTBA route, the technology adopted by them is ideally suited for medium capacity plants and Technip alongwith MPL have proposed now to construct plants in China, Thailand and Taiwan with MPL as the model. The Chinese plant will also include Polyol plant based on the design of SORL. A team from Taiwan and China has visited them twice last year and once this year to finalise the design specifically.

Besides, it needs, to be appreciated that the basic objective of imposition of Safeguard Duty is to allow time to domestic industry to make positive adjustment to meet with the new situation of competition offered by the increased imports. If the domestic industry was fully efficient and competitive, perhaps it needed no safeguard measures for protection. The question that needs to be answered in the context of desirability of imposing Safeguard Duty is whether there is a reasonable possibility of domestic industry making positive adjustment and to become competitive. If the answer is in the affirmative the domestic industry needs to be protected.

7. Quality and Technical Support

Some of the parties have stated that they used imported PG as it had better quality and the overseas supplier were providing them with technical services and formulation and also helped them update their health, safety and environment concerns.

In this regard it is observed that no allegation has been made by any party concerning quality of the domestically produced PG. Both MPL and SORL are ISO 9001 and ISO 9002 accredited companies respectively. They have claimed that their product conforms to international standards set for its category, the product being second to none and meeting with several parameters at set forth under IP, BP and USP. They have also submitted that as a part of ISO accreditation they regularly collect feedback from their customer. A copy of characteristics of MPL and imported product has also been produced by the applicants which shows that their product is fully comparable with the imported PG. Copies of feedback received from various customers have also been produced which also support the domestic producers claim in this regard. The domestic producers have claimed excellent R & D infrastructure with sophisticated laboratory, instrument facility, pilot plant facility and proto type design and development facility with adequate library support. Their quality control laboratory has gained recognition from the Department of Scientific and Industrial Research under the Ministry of Science and Technology of the Govt. of India. They have also exported/are exporting PG to Australia, New Zealand, Singapore, Nepal and Middle East countries.

In view of the above, it is considered that it is not on account of Quality and Technical support requirements that the imports have increased and the threat of serious injury is faced by the domestic producers.

8. **Monopoly Status of Domestic Producers**

Some of the parties have argued that both the applicants i.e. MPL and SORL are under common ownership and are the monopoly producers controlling 84% of all India market share of PG. Imposition of Safeguard Duty would, therefore, be against the provision of MRTP Act, 1969 and the Directive Principles of State Policy enshrined in Article 39 of the Constitution which contemplate that the operation of the economic system should not result in the concentration of economic power to the common detriment.

In this regard, it is observed that the MRTP Act, 1969 is based on the principle of abuse and not prohibition. In other words the Act does not declare any monopoly to be illegal *ipso facto* but it endeavors to strike a balance between the injury caused as a result of monopolistic or restrictive trade practices and the reasonableness thereof in the context of benefits accruing thereby.

MPL and SORL started their production in around 1990. Both the companies belong to SPIC group having common management and operating Propylene Oxide, Propylene Glycol and Polyol plants. 'TIDCO' the Tamil Nadu State Government Industrial Development Corporation is the Joint promoter of SORL. Although both MPL and SORL belong to the same group of companies, they are two individual entities. UBPL was taken over by the SPIC group in around August 1994 and renamed as SORL. The applicants have claimed that after take over of UBPL, they have maintained a consistent and transparent pricing policy making available the product at almost the same price to all the users in India.

The domestic user industry has grown with MPL and SORL who have catered to the domestic market for the last 7-8 years. The exporters/importers have in no way provided any evidence of injury caused by MPL and SORL to the domestic users of PG. They have done nothing else except stating that MPL and SORL together control a major share of domestic market. On the other hand the domestic producers have mentioned that they have maintained a consistent and transparent pricing policy. In July-October, 1995 when the prices of petroleum products were ruling high and imported PG landed at a price of over Rs.88 per Kg, they did not raise the price indiscriminately and leveled it once it reached the satisfactory level of about Rs.73 per Kg. The price of the product were known to all customers in the market and no special discounts were offered for quantity uplifted and all the customers were more or less treated at par and they never resorted to any manipulation or bias at the market place. They, however, offered a prompt payment discount of Rs.1.5 per Kg of the payment was made on the 45th day without delay. In case the purchase is made on immediate payment or against Demand Draft, a cash discount at applicable rate of interest of the company on the gross invoice value was extended as so much money was realised by the company 45 days in advance. To their dealers they paid a commission of 1% which was probably the lowest ever paid by any Indian or International Companies operating in the country currently.

The domestic producers have further referred to the data of the amounts outstanding by more than 90 days from the date of dispatch and have submitted that these customers who were primarily in the resin sector with a consumption of about 20 MT to 200 MT pa, had become a cause of worry after the advent of imported products into the country, specially from the USA and Singapore through traders in a big way. Collection of dues was always a problem with these customers right from 1991 as they resorted to alternating between MPL and SORL when they were under different Management Groups. These customers should have now switched over to products offered by the multinationals whose products are available from traders.

It is appropriate to observe here that the domestic producers have a total capacity of about 15300 MT of PG as compared to substantially larger capacities of exporters to the Indian market. The imports of PG are allowed into India without any restrictions. Any one who so desired could import PG or meet his requirement domestically. In the light of unrestricted imports, it is not correct to presume that the domestic producers enjoyed any monopoly - specially in view of the fact that the imports of PG into India have increased during the period 1994-95 to 1997-98 (April-August). The law also does not require the interests of a single producer or of two companies belonging to the same group, not to be protected on that ground alone even if they deserve to be rightfully protected.

It is also observed that Safeguard Duty is aimed not at encouraging monopolistic practices. It is specifically targeted at protecting the interest of domestic producers if increased imports cause or threaten to cause serious injury to them so as to allow them time to make a positive adjustment to meet with the new situation of competition offered by the increased imports. Safeguard duty is a temporary measure imposed only to the extent adequate to remove the injury. Besides, the Customs Tariff Act, 1975 which empowers the Central Government to impose Safeguard Duty is an Act of the Parliament having the same force of law as the MRTP Act, 1969. Imposition of Safeguard Duty in cases meeting with the requirements set forth in this regard is, therefore, not in violation of the provision of the MRTP Act, 1969 or the Directive Principle of the State Policy as enshrined in the Constitution of India.

9. Public Interest

Some of the parties have argued that imposition of Safeguard Duty would not serve any public interest. On the contrary imposition of safeguard duty would severely prejudice the public interest as a number of end user industry may close down.

In this regard it is observed that the expression 'public interest' does not cover in its ambit consumer interest alone. It is a much wider term which covers in its ambit the general social welfare taking into account the larger community interest. While the imposition of Safeguard Duty may result in increased cost of imported PG in the hands of buyers and therefore, it may also effect the end products manufactured therefrom, it is important to keep in mind the objective of imposition of Safeguard Duty. The purpose of imposition of Safeguard Duty is to provide time to the domestic industry to make positive adjustment to meet with the new situation of competition

offered by the increased imports. The imposition of Safeguard Duty, for the period and to the extent just adequate, would, therefore, not only minimise the adverse effect, if any, for the customers but also allow them a wider choice to source their requirements, and at competitive prices. The domestic producers who have set up plants with huge public investments provide employment to a large number of people and make valuable contribution to the national economy. Safeguard Duty which would enable the domestic producers to survive in the face of competition offered by the increased imports will, therefore, also be in the long term interest of the buyers of PG as well as of the buyers of products manufactured therefrom. It is, therefore, considered that imposition of Safeguard Duty on PG will be in public interest

10. Other Issues

It has been argued by some of the parties that import duty on PG in India is the highest in the region. This argument, however, is considered to be irrelevant in the context of safeguard duty as the level of import duty on a particular product depends upon various factors some of which are level of import duties on comparable and competitive products and on inputs, the need to raise revenue and the disadvantages suffered by the domestic producers vis-a-vis international producers etc. Each country, therefore, decides the level of import duties according to its needs, which cannot be viewed as a reference point for others.

It has also been submitted that safeguard measure serves an emergency measure for exceptional circumstances which can only be implemented under strict requirements and that India has initiated 5 investigations within 5 months out of 15 investigations initiated during the last three years.

In this regard it is observed that the present safeguard investigation has been initiated in accordance with the domestic Safeguard law which reflects the WTO provisions on the subject. Article XIX of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) deals with Emergency Action on Imports of Particular Products and the Agreement on Safeguard (AOS) clarifies and reinforces the disciplines of GATT 1994 and specially those of its Article XIX.

Article 2 of AOS deals with conditions necessary for imposition of safeguard measures and stipulates that if increased imports, absolute or relative to domestic production, cause or threaten to cause serious injury to domestic producers that produce like or directly competitive products, a safeguard measure can be applied.

Since the investigation in the present case has been initiated in accordance with the provisions of the Indian Safeguard law which reflect the relevant WTO provisions, it is considered that the requirements in this regard have been fully met with.

It has also been submitted that the domestic producers have claimed different amounts of safeguard duty for the two units and that the safeguard duty can not be imposed to ensure guaranteed returns on equity capital.

In this regard it is observed that the domestic producers had initially requested for two different amounts of safeguard duty for the two companies based on their calculation of a fair sales realisation for the two companies separately. They have, however, subsequently requested for a uniform safeguard duty worked out on weighted average basis for the two companies, who are the only producers of the product.

As far as return on equity capital is concerned, it is observed that under rule 8 of the Customs Tariff (identification and Assessment of Safeguard Duty) Rules, 1997, profits and losses of domestic industry is one of the factors which is required specifically to be evaluated to determine whether increased imports have caused or threatened to cause serious injury to the domestic industry. Return on equity capital is one of the reflections of the profits or losses made by the companies and, therefore, relevant for the determination of existence of serious injury to the domestic industry. Since the safeguard duty is intended to redress or prevent the serious injury caused to the domestic industry by increased imports, there appears to be nothing wrong in the domestic producers taking into consideration a reasonable return on the equity capital while seeking the amount of safeguard duty that would be adequate to remove or prevent the serious injury to them.

11. Threat of Serious Injury

The domestic producers of PG are stagnating at a total production of about 10,000 MT during the last three year i.e. 1994-95, 1995-96 and 1996-97 and similarly the capacity utilisation has also been stagnating. In 1997-98 (April-August), however, the domestic producers have registered a production of 5553 MT and capacity utilisation of about 100.6% in order to contain the per MT cost of production but which resulted in their closing stock increasing from 207 MT in 1996-97 to 1137 MT i.e. the closing stock increased by 449.3%. The domestic producers have lost sales. As compared to a total sales of 11306 MT in 1994-95, they registered total sales of 10259 MT in 1995-96 i.e. a loss of 9.26% as compared to 1994-95. In 1996-97, the domestic producers could maintain the sales at 1995-96 level but only at the cost of a reduction in average selling price (inclusive of excise duty) from Rs.80.658 PMT to Rs.74896 PMT i.e. a reduction of about 7.14%. In 1997-98 (April-August), the domestic producers have achieved a total sale of 4624 MT but only by further reducing their average selling price (inclusive of excise duty) drastically to a level of Rs.63060 PMT i.e. a reduction of 21.82% as compared to 1995-96 and 15.8% as compared to 1996-97. In order to retain the market, the domestic producers have kept on lowering the prices at the risk of incurring cash losses. The domestic producers have also not been able to meet their financial obligation to banks and financial institutions.

The imports during this period increased drastically to 1744 MT in April-August, 1997-98 from 2628 MT in 1996-97 i.e. on pro-rata basis the imports increased to 159% compared to 1996-97. The domestic producers could sell only about 83% of their production in April-August, 1997, that too only by reducing their average selling price from Rs.74,896 PMT (inclusive of central excise duty) to Rs.63.060 PMT (inclusive of central excise duty) i.e. a reduction of about 15.8% and the inventory increasing from 207 MT in 1996-97 to 1137 MT i.e. 449.3%.

25/3/98 6

If this trend continues, a serious injury is clearly imminent as the domestic industry would suffer a significant overall impairment.

12. **Causal Link**

As discussed above, the domestic industry is facing a threat of serious injury. The domestic producers of PG catered to the domestic demand. They sold 11306 MT in 1994-95, 10259 MT in 1995-96, 10183 MT in 1996-97 and 4624 MT in April-August, 1997. The total apparent consumption (sales by domestic producers plus imports) during this period stood at 12146 MT in 1994-95 which fell down to 11926 MT in 1995-96 and again went upto 12811 MT in 1996-97. The share of domestic producers in the apparent consumption which was 93% in 1994-95, however, fell down to 86% in 1995-96 and to 79.5% in 1996-97. In 1997-98 (April-August), the share of the domestic producers was only 4624 MT in the total apparent consumption of 6368 MT representing in percentage terms a share of only 72.6%. The domestic producers thus lost their share in apparent consumption from 93% in 1994-95 to 72.6% in April-August, 1997-98. At the same time the imports increased from 840 MT in 1994-95 to 1667 MT in 1995-96, 2628 in 1996-97 and to 1744 MT in the first five months of 1997-98. The share of imports in the apparent consumption increased from 6.9% in 1994-95 to 14% in 1995-96, 20.5% in 1996-97 and to 27.4% in 1997-98 (April-August). In comparative terms the imports increased their share by 102.9% in 1995-96, 46.4% in 1996-97 and by 59.3% in April-August 1997-98 and as compared to 1994-95 increased by 297%.

The total apparent consumption in 1996-97 stood at 12811 MT which on a pro-rata basis increased by 19.3% to 6368 MT in the first five months April-August of 1997-98. The domestic sales, however, did not grow at the same pace. The domestic producer who should have registered sale of $\{(10183/12) \times 5 \times 119.3\}$ i.e. 5062 MT could achieve a sale of only 4624 MT i.e. they lost sales of 438 MT which were taken over by the imports which captured an additional market of $\{1744 - (2628/12) \times 5 \times 119.3\}$ 438 MT taking into account the growth of 19.3% in the apparent consumption.

The domestic producers have submitted that they adjusted prices frequently to match the terms offered by the exporters. The exporters sold the product at much higher prices in other countries USP grade at \$ 200-250 more than the prices for India and resorted to price-undercutting as a result of which the imports have increased significantly in the recent years. Shell in this regard has mentioned that it is not correct that they have started dropping the prices of industrial grade PG into India sharply and that products were sold at much higher prices in other countries. Dow also submitted that they did not resort to price undercutting. They were supplying PG-USP to Indian market for the last 25 years and they adopted a fair business practice. ARCO also have mentioned that prices offered to India are in line with the prices offered in Asia region. The domestic producers on the contrary have submitted that they are able to export their product to countries like Australia and South Africa at a price much higher than at what is being sold by these producers in India. They have also produced documentary evidence in this regard. The users/importer of PG have categorically mentioned in their submissions that the imported PG was cheaper.

Polyblend Polymers Pvt. Ltd. have stated that the prices offered by local manufacturers is much higher than that prevailing in international market. Jewel Polymers Pvt. Ltd. have mentioned that the imported product offered them the advantage of competitive and better prices. Unibond Resins Pvt. Ltd., Uniset Polymers & Resins Pvt. Ltd. and Unique Resins & Chemicals Pvt. Ltd. have stated that local supplies are not assured at reasonable prices whereas imported PG is available at competitive prices. R.K. Industries have mentioned that imported PG provides them the benefit of favourable terms of credit hence better financial flow and competitive prices.

It is observed that the average CIF price and landed price i.e. CIF price plus import duty (excluding Additional Duty of Customs which is levied at the applicable rate of Central Excise duty) have been declining over the year as is evident from the data tabulated below:-

Table 3

| Year | Imported goods | | | Domestically produced goods | | |
|-----------------------|--------------------------|--|------------------------|---|---------------------|----------------------------------|
| | Avg. CIF price Rs./MT | Import duty (excluding additional duty of customs) % | Landed price Rs./MT | Avg. selling price (inclusive of C Ex duty) Rs./MT | Rate of C Ex duty % | Avg. sales realisation Rs./MT |
| 1994-95 | 31411 | 65 | 51828 | 61501 | 20 | 51251 |
| 1995-96 | 46052 | 50 | 69078 | 80658 | 20 | 67215 |
| 1996-97 | 45937 | 42 | 65230 | 74896 | 20 | 62413 |
| 1997-98(April-August) | 38050 | 32 | 50226 | 63060 | 18 | 53440 |

The domestic producers have stated that they frequently adjusted their prices to match the imported price and they did so till about 1996-97 when their average sales realisation was lower or comparable with the landed price of imported material, (which was available to the users/imported at prices lower than the landed prices indicated above due to better credit terms and other advantages as stated by importers). With the import prices and landed prices declining further drastically in 1997-98, the domestic producers were unable to keep pace as they started incurring cash losses. This had its consequences, so long the domestic prices were lower or comparable the domestic producers were able to sell their entire production and they were able to liquidate the inventory significantly which declined from 701 MT in 1994-95 to 447 MT in 1995-96 and to 207 MT in 1996-97. In 1997-98 when the domestic producers could not compete with the import prices and their prices were about Rs.3 per Kg. more than the landed price, they could not sell their entire production as before and huge inventory built up. The domestic producers could sell

only 83.3% of their production in the first five months of 1997-98 and their closing stock piled up to 1137 MT i.e. 449.3% of the closing stock at the end of 1996-97 and 20.5% of the production during 1997-98 (April-August). At the same time the imports increased to 1744 MT during this period which on a pro-rata basis amounted to 4186 MT for the whole of 1997-98 i.e. the imports increased to 159% of the 1996-97 imports, taking a significantly increased share of 27.4% of the domestic market.

The CIF import prices as well as landed prices have been declining over the year as discussed above. This clearly shows the trend of increasing imports of declining prices. The increased imports have thus threatened the domestic industry of serious injury which is clearly imminent if this trend continues.

13. Impact of Subsequent Changes

The drop in exchange rate and propylene prices by MRL and increase in customs duty after the initiation of safeguard investigation have been stated as some of the developments by some of the parties which have taken away the need to provide any protection to the domestic industry by way of safeguard duty.

Dow in this regard have submitted calculations on impact of changes in economic situation since May 1997 (should be PG) and according to them the impact of reduction in propylene price on Polyol cost is US\$ 113/MT, impact of increases in customs duties since May 1997 is US\$ 94/MT and impact of depreciation of Rupee vis-a-vis US\$ is US \$ 257/MT. In conclusion they have calculated the total price advantage in terms of safeguard duty sought as US \$ 464/MT. On the other hand, the domestic producers have challenged Dow's calculations and have submitted their version of calculations of the impact of post initiation changes and according to them the combined effect of change in propylene price, increase of customs duty and depreciation of Indian Rupee has to be viewed in the light of drop in the CIF price of imported PG which has come down to a level of US \$ 850/MT in May, 1998 from US\$ 1100/PMT in July 1997. They have, taking into account all these factors worked out the net effect as US \$ 55 PMT instead of US\$ 464/MT worked out by Dow.

Be it as it may. The main issue to be considered here is whether the changes in the period after initiation of an investigation and before the recommendations are made should be taken into account in arriving at a decision regarding the finding of the serious injury or the quantum of the safeguard duty.

It must be appreciated that safeguard duty can be imposed only if 'increased imports' have caused 'serious injury'. This implies that 'increased imports' is a condition precedent to or co-existing with the occurrence of 'serious injury'. The investigation, therefore, must show that imports have increased and they have caused serious injury. The finding of serious injury needs to be based on an objective evaluation of various parameters and the interested parties need to be given fullest opportunity to present their case and to rebut evidence and arguments submitted by others. It is in this context that the parties need to know the facts and figures on the basis of which the investigation has been initiated and which they have to prove or disprove. If this framework of reference is not fixed, perhaps it may lead to a confusion where various parties may speak of situations prevailing in different

periods and there may be no meeting ground. While this is true of facts and figures, the same logic may not apply for the changes in governmental policies which have a bearing on the outcome of the investigation such as changes in the rates of import duties which might have taken place in the intervening period.

It will, therefore, be appropriate :

- (i) to base the findings on the data considered for initiation of investigation and which was thrown open for the parties to comment upon by incorporating them in the initiation documents, and
- (ii) to take into account policy changes which have taken place subsequently.

In the present case while initiating the investigation data upto the period August 1997 has been relied upon. Accordingly, it is considered that changes in exchange rate and CIF value of imported PG after August 97 are not to be taken into account. Change in price of propylene as a result of decontrol of LPG price being a policy change would need to be taken into account, so also the changes in customs duty.

14. Positive Adjustment

The domestic producers have submitted details of efforts being made by them for making a positive adjustment to meet with the new situation of competition offered by the increased imports.

The domestic producers have been already importing propylene from Cuddalore port but this results, in an additional cost of about Rs.3 per Kg. in the cost of propylene imported by them. The major parts at Chennai, Mumbai and Tuticorin do not have facility to import propylene, nor are they interested in creating one because of the congestion and lack of space within the port area to accommodate the hazardous cargo shipment. An independent chemical terminal is being set up at Ennore Satellite Port by their group company MAC - VORMAN, a joint venture of VORMAN of Netherlands, which is coming up rapidly and is likely to be operational in the year 2000. Till the time Ennore Satellite Terminal becomes operative, the domestic producers have decided to upgrade with the Single Buoy Mooring (SBM) facility the storage terminal at Cuddalore. This will also enable them to operate during monsoon period. They are currently having 1000 MT storage capacity and another 500 MT capacity by way of road tankers etc. and thus they can handle about 1500 MT propylene parcels. During the next two years they intend to upgrade the storage facility so as to handle larger shipments of 2000-2500 MT size, reducing the freight cost and making propylene available at prices comparative to international prices.

MPL and SORL receive about 70% of their propylene requirements from MRL and the balance 30% is imported. The domestic producers have stated that Madras Refineries Ltd. have also realised the need to support them with better price and making use of phased dismantling of the administered pricing mechanism, which is already effective from 1.4.98. They are contemplating to make available the feedstock close to international price by the year 2000. They can also obtain propylene from the

proposed Pennar Refineries coming up at Cuddalore. They are likely to get propylene to run their plant at full load at international FOB price levels. Pennar Refineries are also proposing to construct a jetty where ships can come alongside and discharge liquid cargo including LPG and propylene. This enhances possibility of integrating/enhancing their facility at Cuddalore.

The domestic producers have further stated that they have brought down the energy levels and thus cut down the cost of production. They can step-up their production capacities in a short space of time with marginal investment with attractive investment to turn over ratio, if the opportunity is offered for the company to run the plant at higher plant load factors.

With the enhanced possibilities of getting propylene at competitive prices, the problems of high cost of production due to high raw material cost is likely to be totally addressed and continuous availability of markets, which will enable the plant to run at high capacity utilisation, will enable them to cut the production cost further and also enable them to expand the plant to make use of the favourable capital turn over ratio.

In view of the above, it is considered that the domestic industry would need a period of about eighteen months to make positive adjustment to the import competition.

15. Share of Exporting Countries

On the basis of information available, share of exporting countries in India's imports of PG was as under:

| Country | Share in % |
|----------------|------------|
| Belgium | 2.96 |
| Chinese Taipei | 1.49 |
| Denmark | .6 |
| German FR | 2.8 |
| Japan | 26.95 |
| Mexico | .64 |
| Singapore | 8.27 |
| USA | 56.29 |

VI. Conclusions and Recommendation

In view of the findings above, it is concluded that increased imports of Propylene Glycol into India have threatened to cause serious injury to the domestic producers of Propylene Glycol and it will be in public interest to impose safeguard duty for a period of eighteen months on imports of Propylene Glycol into India.

In arriving at the amount of safeguard duty that would be adequate to prevent serious injury to domestic industry and to facilitate positive adjustment, weighted average cost of production for both MPL and SORL has been taken into account for

the period April-August, 1997 on the basis of the data for the whole of 1997-98 as the data for the entire 1997-98 is a more representative data and the cost of production for the whole of 1997-98 is lesser than that for April-August, 1997. Adjustment has also been made for the reduction in price of propylene, the principal raw material for the manufacture of Propylene Glycol. The domestic producers have claimed a certain amount of profit (confidential) which is considered to be on the higher side and, therefore, a lower amount of profit considered to be appropriate has been allowed. Adjustment in COP has also been made for by-product recovery. Similarly, the CIF import prices of Propylene Glycol also have been considered on weighted average basis for the period April-August, 1997. Adjustment in the CIF import price have been made for credit terms and handling charges on an average basis. No adjustment for sales tax paid on domestically produced Propylene Glycol has been made as Special Additional Duty of customs has been imposed in the recent Budget on imports which takes into account the incidence of sales tax etc. on locally produced goods. Change in the applicable rate of customs duty has been taken into account in working out the landed price of imported Propylene Glycol.

Considering the need to progressively liberalise the Safeguard duty in order to facilitate positive adjustment by the domestic industry, it is recommended that safeguard duty be imposed on imports of Propylene Glycol at the rates specified below for a period of eighteen months as under being the minimum necessary for the protection of the domestic industry from the serious injury threatened to be caused by the increased imports of Propylene Glycol:-

| Period | Level of protection recommended % | Existing Level of protection % | Safeguard duty recommended (2)-(3) % |
|---------------------|-----------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) |
| First twelve months | 57 | 35 | 22 |
| Next six months | 46 | 35 | 11 |

[SG/INV/5/97]

R.K. GUPTA, Director General (Safeguards)

